

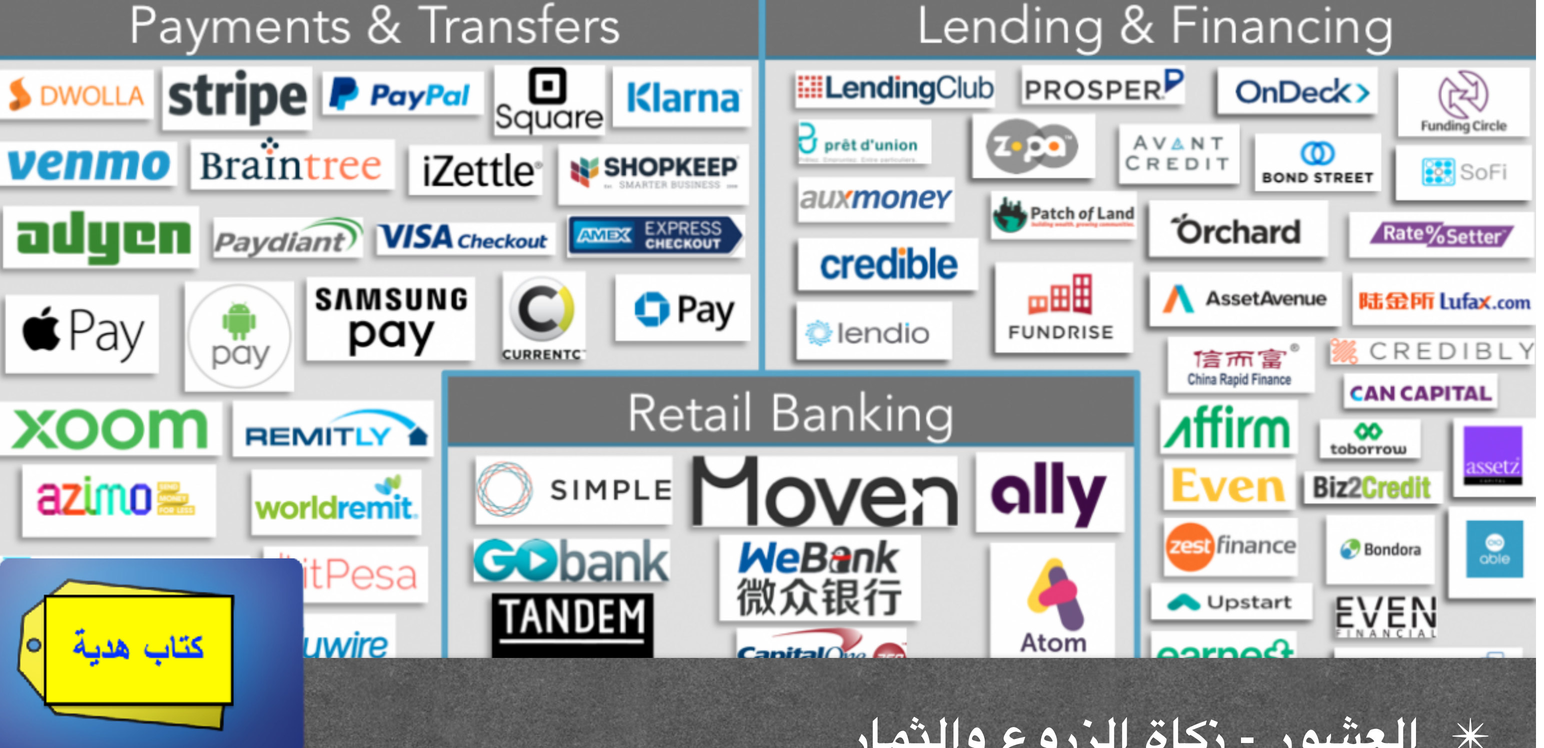
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (٥٩) شعبان ١٤٣٨ هـ الموافق نيسان / أبريل ٢٠١٧م

قراءة في التغيير الهيكلي

بين تقرير صندوق النقد الدولي (آفاق الاقتصاد العالمي) وكلمة مديره العام كريستين لاغـارد (التكنولوجيا المالية)



كتاب هدية

- العشور - زكاة الزروع والثمار
- الإِستراتيجيّات التنافسيّة التي تتبِعُها البنوك الإِسلاميّة الماليزيّة في الأسواق التنافسيّة
- اعتماد الضمان أو خِطاب الجهوز Standby Letter of Credit SOLC
- معايير فحص التمويلات المُتعثِّرة



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

علمية شهرية الكترونية مجانية

تأسست عام ٢٠١٢

تصدر عن





www.cibafi.org

بالتعاون مع

www.kantakji.com





تابعونا على

GIEM

GIEN





هيئة تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

- الأستاذ عبد الإله بلعتيق : المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين
- الدكتور سامر مظهر قنطقجي : رئيس التحرير
- الدكتور علي محمد أبو العز : الجامعة الأردنية، البنك الإسلامي الأردني.
- الدكتور المحامي عبد الحنان العيسى : الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا.
- الأستاذ عبد القيوم بن عبد العزيز الهندي : الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة.
- الأستاذ حسين عبد المطلب الأسرج : وزارة الصناعة والتجارة الخارجية المصرية.



أسرة تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

المشرف العام:

- الأستاذ عبد الإله بلعتيق

رئيس التحرير:

- الدكتور سامر مظهر قنطقجي

مساعدو التحرير:

- الأستاذ محمد ياسر الدباغ / مدقق اللغة العربية
- الأستاذة آمنة قاسم خليل / مدققة اللغة العربية
- الأستاذة ايمان سمير البيج / مساعدة تحرير اللغة الانكليزية
- الأستاذة نور مرهف الجزماتي / مساعدة تحرير موقع المجلة GIEM
- الأستاذ إياد يحيى قنطقجي / مساعد تحرير أخبار صفحة GIEN
- الأستاذة بيان الكيلاني / أمانة السر

الإخراج الفني:

- فريق مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية IBRC

إدارة الموقع الالكتروني:

- شركة أرتوبيا للتطوير والتصميم





شروط النشر

- تدعو أسرة المجلة المختصين والباحثين والمهتمين بنشر وتأسيس علوم الاقتصاد الإســــــــلامي إلى إثراء صفحات المجلة بنتاجهم العلمي والميداني؛ سواء باللغة العربية، أو الانكليزية، أو الفرنسية.
- تقبل المجلة المقالات والبحوث النوعية في تخصصات الاقتصاد الإسلامي جميعها، وتقبل المقالات الاقتصادية التي تتناول الجوانب الفنية ولو كانت من غير الاقتصاد الإسلامي. وتخضع المقالات المنشورة للإشراف الفني والتدقيق اللغوي.
- إن الآراء الواردة في مقالات المجلة تعبر عن رأي أصحابها، ولا تمثل رأي المجلة بالضرورة.
- المجلة هي منبر علمي ثقافي مستقل يعتمد على جهود أصحاب الفكر المتوقد والثقافة الواعية المؤمنين بأهمية الاقتصاد الإسلامي.
- ترتبط المجلة بعلاقات تعاون مع مؤسسات وجهات إســــلامية وعالمية لتعزيز البحث العلمي ورعاية وإنجاح تطبيقاته العملية، كما تهدف إلى توسيع حجم المشاركات لتشمل الخبراء المبرزين والفنيين والطلبة المتميزين.
- يحق للكاتب إعادة نشر مقاله ورقيا أو إلكترونيا بعد نشره في المجلة دون الرجوع لهيئة التحرير مع ضرورة الإشارة لذلك.
- توجه المراسلات والا قتراحات والموضوعات المراد نشرها باسم رئيس تحرير المجلة على البريد الالكتروني: رابط.
- لمزيد من التواصل وتصفح مقالات المجلة أو تحميلها كاملة بصيغة PDF يمكنكم زيارة موقعها الالكتروني، ومن أراد التفاعل فيمكنه زيارة صفحتها على الفيسبوك، أو زيارة منتدى أخبار الاقتصاد الإسلامي العالمية GIEN حيث يمكنكم الاشتراك والمساهمة بنشر الأخبار مباشرة من قبلكم.
- قواعد النشر: - تتضمن الصفحة الأولى عنوان المقال واسم كاتبه وصفته ومنصبه. - عند الاستشهاد بالقرآن الكريم، تكتب السورة والآية بين قوسين (وننصح بالاستعانة بالرابط)، أما الحديث النبوي فيصاحبه السند والدرجة (صحيح، حسن، ضعيف) (وننصح بالاستعانة بالرابط)،يجب أن يكون المقال خالياً من الأخطاء النحوية واللغوية قدر الإمكان، ومنسق بشكل مقبول، يتم استخدام نوع خط واحد للنص - العناوين الفرعية والرئيسية تكون بنفس الخط مع تكبيره درجة واحدة ولا مانع من استخدام تقنيات الخط الغامق أو الذي تحته سطر، والمجلة ستقوم بالتدقيق اللغوي والتنسيق على أي حال - أن يكون حجم المقال بحدود ثمانية صفحات كحد أقصى قياس A4 بهوامش عادية Normal يستخدم فيها الخط Traditional Arabic بقياس ١٦ - ويجب عدم ترك فراغات بين الأسطر، ولا يوضع قبل عــــــــلامات التنقيط فراغات بل توضع بعدها، أما نوع خط الحواشي Times New Roman بقياس ١١.

في هذ العدد

في هذ العدد



التعاون العلمي











المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم
International Islamic Centre for Reconciliation and Arbitration
Centre International Islamique de Réconciliation et d'Arbitrage

مركز الدكتور سامر قنطقجي لتطوير الأعمال

تأسس عام ١٩٨٧

اختصاصاتنا..

التعليم والتدريب

1. دبلومات ودورات مهنية
2. تعليم الكتروني e-Learning
3. مركز امتحانات معتمد Testing Center

دراسات

* الاقتصاد والإدارة
* MBA - DBA
* التربية
* الصحافة والإعلام

بكالوريوس - ماجستير - دكتوراه

استشارات

1. دراسات جدوى فنية واقتصادية
2. تدقيق مؤسسات مالية إسلامية
3. إعادة هيكلة مشاريع متعثرة
4. تصميم نظم تكاليف
5. دراسات واستشارات مالية
6. دراسات تقييم مشاريع
7. دراسات تسويقية
8. تمثيل شركات





KIE University

www.kie.university

Tel: +963 33 2518 535 - Fax: +963 33 2530 772 - Mobile: +963 944 273000

Hama – SYRIA - www.kantakji.com



CIBAFI - التطوير المهني

يتبع المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي إلى المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية. تأسس بموجب قرار من الجمعية العمومية للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، من أجل العمل على رفع المستوى المهني للعاملين في الصناعة المالية الإسلامية، ووضع القواعد المنظمة لخدمات التدريب والإشراف على إصدار شهادات اعتماد للمؤسسات التدريبية والمدربين والحقائب التدريبية، وكذلك إصدار شهادات مهنية متنوعة أهمها شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد.



الشهادات المهنية:

١. شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
٢. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الأسواق المالية
٣. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التجارة الدولية
٤. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التأمين التكافلي
٥. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التدقيق الشرعي
٦. شهادة الاختصاصي الإسلامي المتقدمة في التدقيق الشرعي
٧. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المصرفية
٨. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الحوكمة والامتثال
٩. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في إدارة المخاطر
١٠. شهادة التدريس والتدريب في المالية الإسلامية

الدبلومات المهنية:

١. الدبلوم المهني في المحاسبة المصرفية
٢. الدبلوم المهني في التدقيق الشرعي
٣. الدبلوم المهني في التأمين التكافلي
٤. الدبلوم المهني في إدارة المخاطر
٥. الدبلوم المهني المتقدم في المالية الإسلامية
٦. الدبلوم المهني في العمليات المصرفية
٧. الدبلوم المهني في التمويل الإسلامي

الماجستير المهني:

١. الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية

P.O. Box 24456
Manama | Kingdom of Bahrain

Telephone : 973 – 1735 7306
Fax : 973 – 1732 4902

Email: training@cibafi.org
www.cibafi.org

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

CIBAFI

15 ANNIVERSARY 2001 - 2016

About CIBAFI

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI) is a nonprofit institution that represents Islamic financial institutions (IFIs) worldwide. It was founded by the Islamic Development Bank (IDB) and a number of leading Islamic financial institutions. CIBAFI is affiliated with the Organisation of Islamic Cooperation (OIC). Established on 16 May 2001 by an Emiri special decree, in the Kingdom of Bahrain, today with nearly 120 members from over 30 jurisdictions, CIBAFI is recognized as a key component of the international architecture of the Islamic finance industry.

Its mission is to support the Islamic financial services industry in the form of a leading industry voice in advocating regulatory, financial and economic policies which are in the broad interest of CIBAFI's members and which foster the development of the Islamic financial services industry and sound industry practices.

CIBAFI's members vary from Islamic banks, multilateral banks, international standard setting organizations, regulators and other professional service firms.

Policy, Regulatory Advocacy

- Balanced dialog with the International standard setting organisations
- Establishing a dialog with the Financial Regulators and Supervisors
- Create working relationships with other Stakeholders such as multilateral banks

Research and Publications

- Develop & publish periodical newsletter
- Publication of specific reports
- Develop technical market related research

Awareness and Information Sharing

- Organise periodic regional events
- Create arena for dialog - Roundtables
- Establish discussion platform

Professional Development

- Executive Programme
- Technical Workshops
- Professional Certifications



Stay tuned on CIBAFI activities:



- Facebook.com/CIBAFI
- Linkedin.com/CIBAFI
- Twitter.com/CIBAFI
- Youtube.com/CIBAFI.ORG

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI)

Manama, Kingdom of Bahrain.
P.O. Box No. 24456

Email: cibafi@cibafi.org
Telephone No.: +973 1735 7300
Fax No.: +973 1732 4902

Opening for the April edition of the Global Islamic Economics Magazine (GIEM)

Abdelilah Belatik
Secretary General
CIBAFI

Welcome to the 59th edition of the Global Islamic Economics Magazine (GIEM). As always, it is our pleasure to keep you updated with the current updates and prospects in the global Islamic financial services industry. The GIEM also serves as the platform for CIBAFI to keep our stakeholders informed about our activities and key initiatives.

Aligned with its role as advocate of the Islamic Financial Services Industry (IFSI) and as part of our first Strategic Objective of Policy, Regulatory Advocacy, CIBAFI provided comments to the Accounting & Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) on its Exposure Draft on Financial Accounting Standard No. 29: Sukuk Issuance.

As part of its Strategic Objective of increasing awareness and information sharing through collaborations with industry stakeholders, CIBAFI in collaboration with the Islamic Research and Training Institute (IRTI) launched the third Roundtable Meeting of the Directors of Operations and Investments of Islamic Financial Institutions (IFIs), with the theme: "Bringing Islamic Investment of IFIs to the Next Frontier". The meeting was held on 22-23 March 2017, in the Kingdom of Bahrain, and gathered nearly 40 C-Level and Senior Executives of Islamic Investment and Operations from MENA, GCC, South East Asia, South Asia, Central Asia, Africa (Sub-Saharan Africa), and Europe to explore means to strengthen private banking and investment capabilities of IFIs.

CIBAFI held another Roundtable Meeting in the Kingdom of Bahrain on 2nd April 2017, themed: "Impact of the Legal Framework on Islamic Financial Services Industry (IFSI) Development". The meeting was kindly hosted by Al Baraka Banking Group at its Headquarters in Manama. Meeting saw presentation of research papers from six countries' experiences, evaluating and understanding the impact of the legal frameworks on IFSI development. Specific country case studies were presented on experiences of Bahrain, Malaysia, Saudi Arabia, Sudan, Tunisia, and the United Kingdom.

I am pleased to share with you that CIBAFI is all set to hold CIBAFI Global Forum 2017 in Amman, Jordan on 8 - 9 May 2017. Organised under the patronage of the Central

Bank of Jordan (CBJ), CIBAFI's second Global Forum themed: "Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity" will highlight some of the most important transformation agendas for today's Islamic finance industry, covering discussions on the global regulatory developments and macroeconomic outlook of the global Islamic finance industry, United Nations (UN) Development Goals and Islamic finance, Branding for IFIs, Leadership & Strategy, Leveraging the industry growth with technology and innovation, and Future of Money.

With increasing focus on social and sustainability criteria in today's financial world, there is an equally increasing need for awareness and information sharing on ways and means to implement them. CIBAFI acknowledges that there is a strong parallel between the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs) and Maqasid al Shariah, which form the basis for Islamic finance industry that aims to create a sustainable, equitable, and socially responsible financial industry. Islamic finance with its precepts and principles has a firm foundation and an important contributing role to play in achieving these mutual goals.

Islamic finance with these mutual goals has the potential to play a transformative role in supporting the implementation of these SDGs which require exploring newer approaches in the light of current realities and to strengthen areas of partnerships among the financial industry stakeholders. There is also a need to define, plan, engage, and deliver on these goals. As an industry, Islamic finance helps stimulate economic activity and entrepreneurship towards tackling poverty, inequality, and promote fairness, financial and social stability, and achieve a comprehensive objective of sustainable development.

CIBAFI Global Forum, this year will discuss among others, areas of Islamic finance that are aligned with the global development goals such as re-distributive channels such as Waqf, Qard Hasan, Zakat institutions and deliberate on strategies that play and an important role in social protection and transformation. There is a lot to be discussed on the matter of Maqasid Shariah and its interlinkages with the UN development goals, which are yet to be unlocked by the industry in achieving its goal of being socially responsible.

Other important areas that the Forum will deliberate on are the disruptions technology and future of money. Growing interest and use of technology and digitalisation in the financial world has a potential to impact and change how the money is used. Newer modes of value exchange systems and digitalised currencies are slowly taking the place of conventional paper money. Emerging technologies are attracting the attention of regulators and other financial stakeholders, and there is an increasing desire to take a slice of the banking, payments, market, and this desire is expanding at a rapid pace.

To ensure industry's continued growth it is important for the Islamic finance stakeholders to embrace the emerging trends in financial technology and digital transformation to lead and leverage on its inherent strengths. Stakeholders must realise that digital revolution has a potential to radically transform the way financial activities, including retail banking, investment management, takaful, wealth management, financing, cash management etc. are currently performed. With digital wallets to cryptocurrencies and blockchain and beyond, it is up to the IFSI stakeholders to benefit from these dynamic technological innovations to leverage the industry growth.

CIBAFI as the leading voice of the IFSI will continue to provide inputs to sync IFSI with important global agendas, and facilitate awareness and flow of information to its stakeholders for the development of the industry. Stay tuned!

قِراءة في التغيير الهيكلي

بين تقرير صندوق النقد الدولي (آفاق الاقتصاد العالمي) (أبريل ٢٠١٧)
وكلمة مُديره العام كريستين لاغارد (التكنولوجيا الماليّة) (مارس ٢٠١٧)

الدكتور سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

أشارَ تقرير صندوق النقد الدولي المتعلق بـ(آفاق الاقتصاد العالمي) والصادر في أبريل ٢٠١٧ إلى أنّ الاقتصاد العالمي يعيش تعافياً بطيئاً.

وعزا التقرير تفاوت النمو خِلال السنوات العشر الماضية بين الدول الغنيّة والأقل نمواً إلى تفاوت النمو الكُلِّي بين تلك البلدان، وكذا تفاوت الدخل بين أفراد كل منها، ورد التقرير سبب عدم المساواة إلى التجارة الدوليّة، وبالضبط إلى التغيُّرات التكنولوجيّة، هذا إنَّ أمكن الفصل بين مفهوم التقدم التكنولوجي الذي يُسهِّل التجارة، والتجارة نفسها التي تنشر المعرفة التكنولوجية. لذلك حمّل التقرير (القوى التكنولوجية والتجارة) مسؤوليّة انخفاض حصّة العمالة من الدخل القومي بصورة مباشرة، على الرغم من تأثر هذه الحصة إيجاباً لتحسن الدخول الحقيقيّة بسبب نمو الإِنتاجيّة السريع. وبرأينا فإنّ هذا النمو يصب في مصلحة أصحاب رؤوس الأموال وليس في مصلحة العمال.

ثمَّ استنتج التقرير أنَّ تزامُن (انخفاض حصّة العمالة، وركود متوسط الدخول، وزيادة سوء توزيع الدخول) يُرتِّب ضغوطاً سياسيَّةً تدفع إلى التراجع عن الاندماج الاقتصادي مع الشركاء التجاريّين.

وبرأينا فإنّ هذا الاستنتاج إشارة واضحة للحركة الانفصاليّة العالميّة؛ كخروج بريطانيا من الاتحاد الأوربي، وتقوقع الاقتصاد الأمريكي؛ برفعه سعر الفائدة مغايراً السياسات العالميّة في خفضِها، الأمر الذي سيرفع سعر صرف الدولار؛ ما سيؤثِّر سلباً على الدول ذات الاقتصادات الضعيفة. وإنَّ ما سبق يُكرِّس عدم المساواة بين الدول، كما بين أفرادها، ويُفسِّر تراجع العولمة نحو القوميّة، ومن ذلك زيادة احتمال استلام التيَّارات السياسيّة اليمينيّة للحكم في بلدان كانت تصف نفسها بغير ذلك كفرنسا وهولندا. لذلك بدأت دول كثيرة بتحويل سياساتها نحو الداخل، وانتهاج سياسات حمائيّة، ممَّا يعني بنهاية الأمر تراجُع التجارة، وانخفاض التدفُقات الاستثماريّة العابرة للحدود. وإنَّ الاستسلام لهذه السياسات مؤديَّة لمزيد من التضخم بسبب ارتفاع الأسعار، ومزيد من انخفاض الإِنتاجيّة، وصولاً لتدهور الدخول بصورة أكبر.

فما المخرج مِن تلك الضغوط ؟

يرى التقرير أنّ الحل يكمُن في انتهاج الحكومات لسياسات تجاريّة تحقق أقصى إنتاجيّة، ثمّ تطبيق سياسات داخليّة عادلة لمكاسب التجارة الخارجيّة .

لكنَّ هذه النصائح لا تمس الدول الفقيرة لأنَّ هكذا سياسات تُمثِّل وصفة للدول الغنيّة التي لديها قُدرات إنتاجيّة قابلة للتوسع عاموديّاً وأُفقيّاً، ولديها إمكانيّة ولوج عالم التجارة الخارجيّة . لذلك نجدُ أنَّ التقرير سرعان ما يعترف بأنَّ هذه السياسة انتقائيّة تُراعي مصالح بعض البلدان المعنيّة . لذلك فإِنَّ الحل المشار إليه يُعزِّز أيضاً عدم المساواة التي بنى التقرير رؤيته على توصيفها للمراحل التي سبقت آفاق الاقتصاد العالمي، وكأنَّ التقرير قدْ فسَّر الماء بعد الجهد بالماء .

ثمّ ينتقل التقرير إلى طرح مزيد من الحلول، فيُطالب صُنّاع السياسات بإِحداث تغييرات هيكليّة اقتصاديّة لمقابلة مُتطلَّبات بيئة الاستثمارات الجديدة، فيرُكِّز على الموارد البشريّة وسوق عملها بمزيد من الاستثمار في قطّاع التعليم، وزيادة تصاعديّة الضرائب، وإِحداث تغيُّرات في أسواق الإسكان، وفي سوق الائتمان التي تُساعد على تسيير حركيّة قطّاع العمالة .

إنَّ حزمة الحلول الأولى قدْ طرقت باب الأغنياء مُعترفة بالمحافظة على عدم المساواة كما أوضحنا، أمَّا حزمة الحلول الثانية فقدْ طرقت باب الطبقة الأقل شأناً في الاقتصاد فراهنت على رفع سويَّتها الاقتصاديّة لزيادة مُعدَّلات إنفاقها لتحريك عجلة الأسواق؛ فهذه طبقات تميل نحو الاستهلاك لكفاية حاجاتها الضرورية، كما تُخفي هذه الحزمة من الحلول اقتراح أداة امتصاص ما قدْ يفيضُ عن طبقة العمال بفرض زيادة تصاعديّة الضرائب عليها . وكأنَّ واضع الحلول لا يستطيع أنْ يشيح بنظره عن مصالح طبقة الأغنياء من دول وأفراد .

إنّ المخاطر المحدقة في آفاق الاقتصاد العالمي في المدى المتوسط ترجّح كفَّة التطورات السلبيّة، لذلك ناشدَ التقرير الولايات المتَّحدة والصين لإِلغاء دعمها المقدَّم لسياساتهما الانفراديّة، وهذا لنْ يحصل إِلاّ إنْ شعرت تلك القوى الاقتصاديّة العُظمى بمنافع تخصُّ بلادها دون غيرها .

كما وثق التقرير عدم مواكبة الأجور للإِنتاجية في كثير من الاقتصادات في العقود الثلاثة الماضية، ما خفض حصَّة العمالة من الدخل القومي، وكما ذكرنا فقدْ عزا التقرير ذلك (للتغير التكنولوجي والاندماج التجاري) وكلاهما من محرِّكات النمو على المديين المتوسط والطويل .

وبرأينا فإنَّ أفضل ما أشار إليه تقرير صندوق النقد الدولي هو مطالبته صناع السيّاسات بإِحداث تغييرات هيكليّة اقتصاديّة لمقابلة متطلَّبات بيئة الاستثمارات الجديدة، والمقصود بذلك قطّاع الموارد البشريّة وسوق عملها .

كلمة رئيس التحرير

ويُمكن تلمس ذلك بتتبع كلمة ألقتها (كريستين لاغارد) مُدير عام صندوق النقد الدولي في القمّة العالميّة للحكومات لعام ٢٠١٧ في دبي بتاريخ ٢٤-٣-٢٠١٧؛ أي قبل أسابيع من نشر التقرير السابق ذكره، تناولت فيها (التكنولوجيا الماليّة) ومتسائلة عمّا إذا كان هذا التوجه يؤذن بدخول عالم جديد شجاع للقطّاع المالي؟
فالتكنولوجيا تُغيّر الأعمال وبيئاتها، فالزراعة والصناعة والخدمات بمُختلف أشكالها قدْ دخلتها التقنيّات وأثّرت في طبيعتها وجعلت أدواتها مختلفة تماما عمّا كانت قبل سنواتٍ قليلةٍ، ومن عزف عن تلك التقنيّات فقدْ عرّض نفسه وعمله لخطر الخروج من السوق، والأمثلة كثيرة جداً. ويبدو أنَّ التكنولوجيا الماليّة هي الأكثر تأثُّراً وتغيُّراً؛ حتَّى باتَ مُصطلح fintech الذي يختصر كلمتي التكنولوجيا والماليّة، شعار المرحلة الحاليّة. وازدياد استثمارات التكنولوجيا الماليّة بمقدار أربعة أضعاف من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٥ حتّى أصبحت ١٩ مليار دولار سنوياً دليل واضح على أنَّ عالم المال والأعمال يقف على مرحلة جديدة تماماً، كما ذكرتْ مديرة صندوق النقد الدولي.
إنّ قطاع التكنولوجيا يعتمد على العنصر البشري، لذلك وجب على الحكومات أنْ تُعير هذا القطاع أهميّة مُميَّزة في هيكليّة قطّاعاتها، وأنْ تمنحه ما يلزم لتطويره والمحافظة عليه، فمنصّات العمل على الإِنترنيت غيّرت مفاهيم العمل وقدْ أشرنا لذلك في مقال سابق. كما أن تبادل الخبرات واكتسابها لمْ يعُدْ يحدُّه حدود بل إنَّ الذكاء التقني والمالي يتطوّر بسبب امتزاج العلوم بعضها ببعض، وتمكُّن الناس من مُمارسة ما كان صعباً عليهم بسبب حدود جُغرافيّة وسياسيّة وايديولوجيّة فرضت أشكالاً مُعيّنة من التعامل صارت بالية انقرضت أمام تقنيّات وسائل التواصل.
فالعملة الافتراضيّة قد فرضت نفسها على المؤسَّسات الدوليّة، ونشأت طُرق جديدة لجمع المال بما يُعرَف بالتمويل التحشيدي أو الجماهيري Crowed Funding وصار له منصات تخصُّه، أمّا تطور وسائل الدفع فقد أزاح عمالقة وأدخل آخرين وزاد من صعوبات المنظِمين في الدول في ضبط حركة الأموال وتمييز جيدها من سيئها، بل دخلت أموال كانت توصف بأنَّها خارج الدورة الماليّة الرسميّة إلى التبادل، فتحركت بسرعة كبيرة وتكلفة مُنخفِضة.



أمام ذلك أطلقت مُديرة صندوق الدولي دعوتها للتفكير بصورة أكثر ابتكاراً لدراسة الكيفية التي سيتغيَّر إليها العالم المالي في ظل التغير التكنولوجي.
فهل سيكون التغيير كاملاً في وقت أقصر ممّا نتوقعه؟

كلمة رئيس التحرير

وهل ستختفي البنوك لتحلّ محلّها نُظُم ماليّة قائمة على سلاسل مجموعات البيانات blockchain التي تُسهِّل المعاملات بين المتعاملين؟

وهل سيؤدي الذكاء الاصطناعي إلى تقليل الحاجة للمهنيّين المدربين؟

وهل ستستطيع الآلات الذكيّة تقديم مشورة ماليّة أفضل للمستثمرين؟

وهل سيتمكّن المنظمون من السيطرة على المخاطر الجديدة؟ كاستخدام العملات الافتراضيّة المشفَّرة في تحويلات مجهولة المصدر عبر الحدود؟ أو هل سيتمكنون من السيطرة على مُقدمي الخدمات الماليّة الجدد بما يملكونه من قُدرات تقنيّة وفنيّة وماليّة؟

لقدْ قارنت مُديرة صندوق النقد الدولي بشجاعة بين تطبيق نوع من التنظيم والرقابة على اللوغاريتمات التي تقوم عليها التكنولوجيّات الجديدة، أو وقف العمل التنظيمي مؤقّتاً لإِعطاء التكنولوجيا الجديدة الوقت اللازم لتتطّور للسماح لقوى الابتكار بأنْ تساهم في تخفيض المخاطر وتعظيم المنافع؟

وبرأينا فإنّ إِثارة هكذا تساؤل صريح من قبل مُديرة أكبر مؤسَّسة ماليّة دوليّة أمر يثير الاعجاب في تلك الوقفة الشجاعة فعلاً، ولا غرابة في أنْ تكون كلمتها بعنوان: التكنولوجيا الماليّة هل تؤْذِن بعالم جديد شجاع للقطّاع المالي؟ وقدْ أشرنا سابقاً في كلمة افتتاحيّة للعدد (٤٠) بمقال عنوانه: شجاعة التغيير تغيير الشجعان أنَّ الشُّجعان الذين يتَّخِذونَ القرارات الشجاعة هُم المغيّرون الحقيقيّون.

ويبدو أنّ بعض الدول الابتكاريّة قدْ أقدمت على حلول أفضل ممّا ذهبت إليه مُديرة الصندوق الدولي، حيث ذكرت في كلمتها أنَّ بعض البلدان اعتمد منهجاً ابتكارياً بعيد النظر في المجال التنظيمي بإِنشاء مُختبرات التكنولوجيا الماليّة fintech sandboxes، كالمختبر التنظيمي Regulatory Laboratory في أبو ظبي ومختبر رقابة التكنولوجيا الماليّة Fintech Supervisory Sandbox في هونغ كونغ، بهدف تشجيع الابتكار والسماح بتطوير التكنولوجيّات الجديدة واختبارها في بيئة خاضعة للرّقابة الدقيقة.

إِنّها رشاقة الابتكار التي صارت تحدٍ يخسره غير المبتكرين كما المتأخرين في قبوله.

حماة (حماها الله) ٢٧-٠٧-١٤٣٨ هـ الموافق ٢٣-٠٤-٢٠١٧ م

العشور
زكاة الزروع والثمار

د. عامر محمد نزار جلعوط

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه أجمعين، ومن سار على دربهم وتخلق بأخلاقهم إلى يوم الدين، وبعد:

لقدْ جعل الإسلام الزكاة ركناً من أركانه، ويُعد هذا الركن العمود الفقري للنظام المالي في الإسلام، لمساهمته في نماء وحفظ المال، وتحريك السوق الاقتصاديّة بين الناس، وتحمُّل أعباء بيت المال بشكل غير مُباشر وفق تخصُّصات نفقاته التي حددها القرآن الكريم، وتُعد زكاة العشور من الأصول الرئيسة في نظام الزكاة، لذا سيذكر الباحث في هذه الدراسة تعريف العُشر ومشروعيّته ومقداره وحالات الإِعفاء منه، إضافة إلى الأصناف التي يؤخذ منها العشر، وذلك كالآتي:

أولاً- تعريف العُشر: العُشر لغة[1]: هو جزء من العشرة، وعَشَرهم يعَشُرُهُم عُشْراً أخذ عُشر أموالهم ومنه العاشر، والعشّار: هو الذي يأخذ على السلع مَكساً، وليس المراد من هذا المصطلح ما قد جاء من معنى المكس وإنَّما ما عبر عنه علماء الحديث[2] وعلماء الفقه بزكاة الزروع والثمار.

قال الإمام النووي رحمه الله[3]: ضبطْناهُ(الْعُشُور)بضَمِّ الْعَينْ جَمْع عُشْر، وقال الْقَاضِي عِيَاض[4]: ضبطْنَاهُ عَنْ عامَّة شُيوخنَا بِفَتْحِ الْعَينْ جَمْع، وَهُوَ اِسْم لِلْمُخْرَجِ من ذلك[5].

ويرى الباحث أنَّ تعريف العشر اصطلاحاً: (هو نسبة ماليّة محدَّدة بالنص تُؤخذ كزكاة عن الخارج من الأراضي التي يستثمرها المسلمون بغض النظر عن أصل مُلكيّتها).

---

[1] مختار الصحاح للرازي ص٣٨٢ كذا المعجم الوسيط ص٦٠٢.

[2] حيث ذكروا أبواباً بعنوان: زكاة الزروع والثمار.

[3] الإمام النووي: يحيى بن شرف بن حسن بن حسين بن جمعة بن حزام الحازمي العالم محيي الدين أبو زكريا النووي ثم الدمشقي الشافعي العلامة شيخ المذهب وكبير الفقهاء في زمانه ولد بنوى سنة إحدى وثلاثين وستمائة ونوى قرية من قرى حوران وقد قدَّم دمشق سنة تسع وأربعين، اعتنى بالتصنيف توفي في ليلة أربع وعشرين من رجب سنة ٦٧٦ه بنوى ودفن هناك عن البداية والنهاية لابن كثير ج ١٣ ص٢٧٨.

[4] القاضي عيّاض: أبو الفضل عيّاض بن موسى السبتي؛ وُلد بمدينة سبتة في النصف من شعبان سنة ست وسبعين وأربعمائة، وتوفي بمراكش يوم الجمعة سابع جمادى الآخرة، كان إمام وقته في الحديث وعلومه والنحو واللغة وكلام العرب وأيّامهم وأنسابهم، وصنف التصانيف المفيدة عن وفيات الأعيان لابن خلكان جـ 3 ص483.

[5] شرح النووي على صحيح مسلم جـ٣ ص٤١٢.

ثانياً– مشروعيّة العشر ومقداره وكيفيّة حسابه:

أمّا المشروعيّة فقد وردت فيما يلي:

من الكتاب: قوله تعالى: (وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَعْرُوشَاتٍ وَغَيْرَ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أُكُلُهُ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ) [الأنعام: ١٤١]. فوقت أداء زكاة الزروع والثمار وفق الآية هو يوم حصادها وذكر الطبري عن ابن عبّاس قوله: (وآتوا حقه يوم حصاده)، يعني بحقه، زكاته المفروضة، يوم يُكال أو يعلم كيله[1]، **وذلك لا يكون إلاّ تنقية المحصود ممّا سواه ثم كيله أو وزنه ليُعرف ذلك الحق**. وورد في قوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ) [البقرة: ٢٦٧]. فهذه الآية أصل عظيم في وجوب العُشر[2].

ومن السنَّة: حديث عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (فيما سقت السماء والعيون أو كان عَثَرياً[3] العشر وما سقي بالنضح[4] نصف العشر)[5].

والإجماع: ثبت العُشر بإجماع الأمّة وفُسر على أنّه زكاة الزروع والثمار[6].

والمعقول: لأنّ إخراج العُشر إلى الفقير من باب شكر النعمة وإقدار العاجز وتقويته على القيام بالفرائض ومن باب تطهير النفس عن الذنوب وتزكيتها، وكل ذلك لازم عقلاً وشرعاً. قال ابن عابدين[7]: (قد صرّحوا بأنّ فرضيّة العشر ثابتة بالكتاب والسنّة والإجماع والمعقول)[8].

وأمّا مِقدار العشر فقد أبانه الحديث الشريف السابق (فيما سقت السماء..) بضابطين:

الضابط الأول:

السقاية الطبيعيّة من السماء ومِقدار زكاة العُشر فيها العُشر ١٠٪.

[1] جامع البيان في تأويل القرآن محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر الطبري، مؤسّسة الرسالة الطبعة: الأولى، 1420 هـ - 2000 م.
[2] الميحط البرهاني جـ٢ ص ٥٥٧، محمود بن أحمد بن الصدر الشهيد النجاري برهان الدين مازه، دار إحياء التراث العربي.
[3] بفتحتين أي سقته السماء من غير مُعالجة. مقدمة الفتح لابن حجر ص١٤٩.ط:١(بالمطبعة الكبرى الأميريّة ببولاق مصر، ١٣٠١ هـ)
[4] النَّضْحُ: هو الرش والصب.
[5] صحيح البخاري، كتاب الزكاة، باب العشر فيما يسقي من ماء السماء وبالماء الجاري، جـ ٢ ص٥٣٩.
[6] رد المحتار جـ٤ص ص٣٥٩.
[7] محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي: فقيه الديار الشاميّة وإمام الحنفيّة في عصره. ولد بدمشق وكانت وفاته فيها أيضاً(١١٩٨ – ١٢٥٢هـ). له كتاب رد المحتار على الدر المُختار يُعرف بحاشية ابن عابدين وغيره. عن الأعلام للزركلي بتصرف ج٦ ص٤٢.
[8] رد المحتار جـ٤ ص٣٥٩.

الضابط الثاني:

السقاية التي تكون من عمل الإنسان كالرش وعمل الأقنية ومقدار العُشر فيها نصف العُشر أي ٥٪. وتبيّنُ صورة نواعير حماة المجاورة مثالاً على ذلك.

وأرى أنَّ ما اختلط بين الضابطين فالعبرة فيه للغالب والأكثر المؤثِّر لأنَّ للأكثر حكم الكل.

وأمّا كيفيّة حساب هذا المقدار المالي فهل تتم من كامل الخارج من الأرض؟ أمْ تتم بعد طرح وترك مِقدار التكلفة الماليّة للموسم الزراعي؟ في المسألة قولان:

القول الأول يتمْ إحصاء العُشر قبل طي التكلفة وهو رأي فريق من الفُقهاء كالحنفيّة:

حيث قالوا أنَّه (لا تُرفع المؤن) أي لا تحسب أُجرة العمال ونفقة البقر– أُجرة المحراث في زماننا– وكري الأنهار وأُجرة الحافظ وغير ذلك؛ لأن النبي– صلى الله عليه وسلم– حكم بتفاوت الواجب لتفاوت المؤنة فلا معنى لرفعها، أطلقه فشمل ما فيه العُشر وما فيه نصفه، فيجب إِخراج الواجب من جميع ما أخرجته الأرض عشراً أو نصفاً[1].

القول الثاني يتم إِحصاء العُشر بعد طي التكلفة: وهو رأي فريق آخر كالإمام أحمد:

وذلك مثل خراج الأرض– أجرتها– أو حتى غيره كأجرة العمّال أو نفقة السماد الزراعي. روى أبو عبيد[2]، عن إبراهيم بن أبي عبلة[3]، قال: كتب عمر بن عبد العزيز إلى عبد الله بن أبي عوف عامله على فلسطين، في من كانت في يده أرض يحرثها من المسلمين، أنْ يقبض منها جزيتها، ثم يأخذ منها زكاة ما بقي بعد الجزية. قال ابن أبي عبلة: أنا ابتليت بذلك، ومني أخذوا ذلك لأنَّ الخِراج من مؤنة الأرض، فيمنع وجوب الزكاة في قدره، كما قال أحمد: من استدان ما أنفق على زرعه، واستدان ما أنفق على أهله، احتسب ما أنفق على زرعه دون ما أنفق على أهله. لأنَّه من مؤنة الزرع. وبهذا قال ابن عباس[4].

ولقد رجّح بعض المعاصرين[5] الرأي الثاني، وأرى أن يُترك ذلك للمُستفى ليقدّر الأحسن في اختيار الفتوى حسب اختلاف الزمان والمكان والأشخاص.

ثالثاً– الأصناف التي يُؤخذ منها العشور:

تنقسم الأصناف التي يُؤخذ منها العشور إلى قسمين:

---

1 البحر الرائق شرح كنز الدقائق جـ2ص256، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري (المتوفى: 970هـ) دار الكتاب الإسلامي، ط:2.

2 الأموال للقاسم بن سلام أبو عبيد ص114.

3 إبراهيم بن أبي عبلة: الإمام القدوة، شيخ فلسطين، أبو إِسحاق العقيلي الشامي المقدسي ولد بعد سنة ستين للهجرة، سنة اثنتين وخمسين ومئة. عن سير أعلام النُبلاء جـ6ص325.

4 المُغني لابن قدامة جـ3ص30 أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: 620هـ) مكتبة القاهرة 1388هـ - 1968م.

5 للتوسع يُنظر في كتاب يسألونك عن الزكاة ص75 الدكتور حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، لجنة زكاة القدس، فلسطين الطبعة: الأولى، 1428 هـ - 2007م.

القسم الأول : أصناف اتفّق الفُقهاء على وجوب العُشر فيها : حيث لا اختلاف بين العلماء أنَّ الزكاة واجبة في الحنطة والشعير والتمر والزبيب، وهي السُلع الرئيسة في صدر الإِسلام. روى أبو موسى[1] عن النبي صلّى الله عليه وسلم، أنّه كان لا يأخذ الزكاة إلاّ من الحنطة والشعير والتمر والزبيب[2]. وذكره القرطبي وغيره كالحسن والشعبي وابن عبد البر الذي نقل الإِجماع في ذلك، وقال به من الكوفيين ابن أبي ليلى والثوري والحسن بن صالح وابن المبارك يحيى بن آدم، وإليه ذهب أبو عبيد.

القسم الثاني أصناف اختلف الفُقهاء على وجوب العُشر فيها : حيث اختلف الفقهاء فيما سوى الحبوب الذي اتَّفقوا على وجوب العُشر فيه إلى فريقين:

الفريق الأول : رأي الحنفيّة :

ذهب أبو حنيفة إلى إِيجاب الزكاة في كل ما تنبت الأرض طعاماً كان أو غيره سواء كانت له ثمر باقية، كالحنطة والشعير وسائر الحبوب والزبيب والتمر، أو لم يكن له ثمرة باقية، كأصناف الفاكهة الرطبة، أو من الخضراوات والرطاب والرياحين وقصب الذريرة وقصب السكر، إلا الحطب والحشيش والتبن[3].

الفريق الثاني : رأي الجمهور :

قال مالك وأصحابه : الزكاة واجبة في كل مُقتات مُدخر، وبه قال الشافعي، وقال أيضاً : إنّما تجب الزكاة فيما ييبس يدخر في كل مقتات مأكولاً، ولا شيء في الزيتون حسب رأي الشافعي الجديد لأنه إدام. وأمّا رأيه في المذهب القديم ففيه الزكاة[4]. قال أحمد أقوالاً : أظهرها أنَّ الزكاة إنّما تجب في كل ما قال أبو حنيفة إذا كان يُوسق، فأوجبها في اللوز لأنّه مكيل دون الجوز لأنّه معدود.

دليل الفريق الأول : استدلال أبو حنيفة بما يلي :

- قول الله تعالى : (وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ) [الأنعام : ١٤١].
- ولِعموم قوله عليه الصلاة والسلام : (فيما سقت السماء العُشر وفيما سقي بنضح أو دالية[5] نصف العُشر)في إِيجاب الزكاة في كل ما تنبت الأرض طعاماً كان أو غيره[6].

---

1 أبو موسى الأشعري: صحابي جليل واسمه عبد الله بن قيس نسبه إلى قحطان. أسلم بمكة ثم رجع إلى بلاد قوم، كان حسن الصوت في تلاوة القرآن، مات سنة اثنتين وأربعين في الكوفة. عن سير أعلام النبلاء جـ٢ ص٣٨٣، كذا الطبقات الكبرى لابن سعد جـ٤ ص١٠٥.
2 تفسير القرطبي جـ ٧ ص١٠٠.
3 تحفة الفقهاء جـ١ ص٢٣١.
4 المجموع للنووي جـ٥ص٤٥٢.
5 الدوالي: جمع داليّة؛ وهي جذع في رأسه مِغرفة يُسقى بها، أو آلة لإخراج الماء يديرها الثور، أو تدور بقوة الماء كنواعير مدينة حماة التي لا تزال إلى يومنا هذا.
6 تفسير القرطبي جـ ٧ ص١٠٠.

- وأمّا دليل الاستثناء في الحطب والحشيش كالعُشب والكلأ والقصب الفارسي، أنَّ وجوب العشر يكون في الأرض النامية بالخارج منها، وهذا ما لا يحصل في المنتجات المذكورة، بينما يجب العُشر في قصب السكر، وقصب الذريرة[1] لتدخل الإنسان في زراعته وتحمله للتكاليف.

دليل الفريق الثاني: ويرى الباحث أنَّ استدلال جمهور الفقهاء قد استند إلى القياس وذلك بالنظر إلى العلّة التي وجب فيها العشر، وهي: الادخار وكون الزرع مقتاتاً مُدخراً. وأضاف أحمد وغيره المقدار، ودليله أنّها واجبة في اللوز لأنّه مكيل دون الجوز لأنّه معدود. واحتج بقوله عليه الصلاة والسلام: (ليس فيما دون خمسة أوساق من تمر ولا حب صدقة)[2]، ممّا يُبينّ أنَّ الوسق هو المقدار الذي يجب إخراج الحق منه.

مناقشة وترجيح:

عمل جمهور الفُقهاء على بيان العلّة التي من أجلها وجب العُشر مستدلين بالقياس على ما ورد فيه نص فقط، لكن الاستدلال بالقياس يأتي كمرتبة رابعة بعد الكتاب والسنّة والإجماع، والنص الصريح مُقدّم على غيره خاصّة إذا كان نصاً من القرآن الكريم كقوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَات مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الأَرْضِ وَلاَ تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ) [البقرة: ٢٦٧]، فالآية عممَّت الأمر بالإِنفاق في كل ما خرج من الأرض، وقال الطبري في معنى "أنفقوا" أي زكُّوا وتصدَّقوا[3].

أمّا ترك الفريق الثاني الحديث السابق(فيما سقت السماء...) الذي أخذ به أبو حنيفة فلأنّ القصد فيه تبيان ما يُؤخذ منه العُشر، وما يُؤخذ منه نصف العُشر[4].

ويرى الباحث أنّ الحديث فيه وجه قوي في الاستدلال لتعميمه وجوب العُشر في كل ما سقته السماء، ونصف العشر في كل ما سُقي بالنضح، وبذلك نفى الحنفيّة ما لا يُقصد به النماء في الأرض. وهو ما كتب به المجدد الخليفة العادل الذي فاضت أموال الزكاة في زمانه ((عمر بن عبد العزيز)): بأن يؤخذ العُشر ممّا تنبت الأرض من قليل أو كثير، وهو ما رجّحه صاحب التحفة[5]، وابن العربي في أحكامه[6].

كما ويرى الباحث أنّ الرأي الأول مناسب في زماننا لكثير من المواسم الزراعيّة التي تنتج موارد ماليّة ضخمة تدخر وتصنّع، وتمثّل رافداً مالياً واقتصادياً لكثير من الدول، كالقطن والشوندر السكري والفستق وغيرها، بينما أصحابها يتهرَّبون من دفع عشرها(زكاتها).

---

1 المحيط البرهاني جـ٢ص٥٥٢، بتصرف.
2 صحيح مسلم كتاب الزكاة باب ليس فيما دون خمسة أوسق صدقة جـ٣ ص ٦٦. طبعة دار الجيل بيروت.
3 جامع البيان في تأويل القرآن جـ٥ ص ٥٥٥.
4 تفسير القرطبي جـ ٧ ص١٠٠.
5 تحفة الفقهاء لعلاء الدين السمرقندي جـ١ ص٣٢٢.
6 تفسير القرطبي جـ ٧ ص١٠٠.

ويُستفاد ممّا استدل به أحمد بن حنبل بتحديد الأوسق كضابط ومعيار لأداء الحق ممّا تُخرجه الأرض[1] لمن أراد الفسحة في هذه المسألة، ومن أراد الاحتياط والورع أخرج من الكل وفق رأي أبي حنفية.

رابعاً: الإعفاء من العشور:

يتم الإعفاء من العشور في الحالات التالية:

١. الجائحة والآفة فلو أصاب الخارج آفة، فهلك لا يجب فيه العُشر في الأرض العشريّة[2] أمّا الجائحة فهي عند الفُقهاء: الآفة التي تهلك الثمار والأموال وتستأصلها[3]، وكلّ شيء لا يُستطاع دفعه لو علم به، كالبرد والحرّ، وريح السّموم، والثّلج والمطر، والجراد والفئران، والغبار والنّار ونحو ذلك، والحروب والمجاعات.

٢. عدم زراعة الأرض العشريّة لعدم وجود الخارج من الأرض حقيقة بخلاف أرض الخراج عند كثير من الفُقهاء[4].

٣. أنْ لا يكون الخارج ممّا لا يقصد بزراعته نماء الأرض واستثمارها أو استغلالها كالحطب والحشيش عدا الحنفية فلم يسقطوا العُشر حتّى لو كان الخارج كذلك[5].

٤. أنْ يكون الناتج دون النصاب عند كل الفقهاء خلا أبا حنيفة وهو خمسة أوسق ما يعادل (٦٥٣ كغ)[6].

٥. يُعفى حق العشور إذا تحوَّلت الأرض إلى وقف وهو رأي الشافعيّة[7]، وذكر الحنفيّة أنّه يؤخذ العُشر بغض النظر عن ملكيّة الأرض[8].

٦. إذا اشتراها ذميٌّ أرض العُشر لأنّها تتحوّل إلى أرض خراجيّة[9].

---

1 حتّى لو كان للإنسان في داره بعض الشجر فليخرج منه على سبيل الهديّة ظاهراً وبنية الصدقة باطناً.

2 الفقه الإسلامي للدكتور وهبة الزحيلي رحمه الله بتصرف جـ3ص1881.

3 معجم لغة الفقهاء ص١٥٧.

4 الفقه الإسلامي للدكتور وهبة الزحيلي رحمه الله بتصرف جـ3ص1881.

5 الفقه الإسلامي للدكتور وهبة الزحيلي رحمه الله بتصرف جـ3ص1882.

6 ينظر في شروط زكاة الزروع والثمار الفقه الإسلامي للدكتور وهبة الزحيلي رحمه الله بتصرف جـ3ص1881 وما بعدها.

7 تحفة المحتاج لابن حجر جـ3ص241،المكتبة التجاريّة الكبرى بمصر 1983.

8 الاختيار لتعليل المحتار لابن مودود الحنفي باب زكاة الزروع والثمار جـ1ص113. بدائع الصنائع للكاساني فصل كيفيّة فرضيّة زكاة الزروع والثمار جـ2ص56.

9 بداية المجتهد ونهاية المقتصد جـ١ ص١٩٩.

الاستثمار السياحي في البلدان العربيّة من منظور إسلامي

بن قديدح سفيان

أستاذ مؤقّت بجامعة لونيسي علي "البليدة ٢"

طالب في السنة الثانية دكتوراه العلوم بجامعة الجزائر"٣"

على الرغم من الاهتمام الكبير بقطاع السياحة وثقافتها في العديد من دول العالم، إلَّا أنّ ثقافة الاستثمار السياحي في معظم البلدان العربيّة لا تبعث على التفاؤل، إذ لم ترق إلى المستوى المطلوب الذي يكفل الوصول إلى الأهداف المرجوَّة منها، إذا ما قورنت ببلدان العالم بصفة عامَّة، فحجم الاستثمارات التي خُصصِّت لهذا القطّاع، تعتبر ضعيفة مقارنةً بكبر مساحة البلدان العربيّة، وبتعدد المناطق السياحيّة فيها. كما أن المجهودات التي بُذلت لم تشهد استمراريّة، وزاد من اندثارها سنوات الحروب التي عانت ولازالت تُعاني منها بعض الدول العربيّة، والتي زادت من عزلتها على المستوى الدولي، وحتى وطنياً، إذ أنَّ المواطن العربي ونظراً لعدَّة ظروف وأسباب يبقى في أغلب الأحيان يُعاني من ضعف الوعي السياحي. حيث بدأ مؤخراً المواطن العربي يكتسب بعضًا من الثقافة السياحيّة، ولكن تبقى هذه الثقافة السياحيّة مُقتصرة على فئة معينة من المجتمع، دون غيرها من الفئات المحرومة والتي يتشكَّل أغلب المجتمع العربي منها.

ويبقى الإسلام الدّين الذي يتماشى مع كل الظروف والأزمنة، وهو الذي حث الناس على المشي في الأرض واكتشاف خلق الله لقوله تعالى: ﴿ **قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانْظُرُوا كَيْفَ بَدَأَ الْخَلْقَ ثُمَّ اللَّهُ يُنْشِئُ النَّشْأَةَ الْآخِرَةَ إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ**﴾[1] (سورة القصص، الآية ٢٠)، فالسياحة في مفهوم الأمم السابقة كانت للتزهد في الدنيا، أو كانت لطلب العلم أو بغرض التجارة، فجاء الإسلام وأضفى على الثقافة السياحيّة طابعاً خاصاً وأحاطها بمجموعة من الأحكام الشرعيَّة، فمنها ما يكون واجبا كالسفر، ومنها ما هو محرَّم، كما قد تكون مكروهة أو مُباحة. لذلك يطرح التساؤل التالي: **كيف يكون الاستثمار السياحي في نظر الإسلام؟ وماهي ضوابطه؟**

للإجابة على هذا السؤال قُمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى المحاور التالية:

- ثقافة الاستثمار السياحي في الدول العربيَّة؛
- نظرة الإسلام للسياحة ؛
- ضوابط الاستثمار السياحي في الإسلام.

[1] سورة القصص، الآية 20.

أولاً: ثقافة الاستثمار السياحي في البلدان العربيّة:

تلعب السياحة دوراً كبيراً في التنمية لدى البلدان العربيّة، إذ تعتبر قطاع إنتاجي يُتيح فرصاً كثيرةً لإقامة روابط اقتصادية مع عدّة قطّاعات أُخرى مثل قطّاع الخدمات وقطّاع الأشغال العموميّة، وبفضلها يتم تحسين ميزان المدفوعات والتنويع الاقتصادي، وهي فرصة لتشغيل الأيدي العاملة، وأسلوباً لتحقيق برامج التنمية، باعتبارها ثروة مُتجدِّدة قابلة للتوسع ومصدرا تنموياً آخر للبلدان التي تعتمد على الموارد الطبيعيّة. أمّا على الصعيد البيئي فهي تُعتبر عاملاً جاذباً للسيَّاح، وإِشباع رغباتهم من حيث زيارة الأماكن الطبيعيّة المختلفة والتعرف على تضاريسها ومناخها. ومن منظور اجتماعي وثقافي فإن السياحة هي حركة ديناميكيّة ترتبط بالجوانب الثقافيّة والحضاريّة للإنسان، فهي رسالة حضاريّة وجسر للتواصل بين الثقافات ومُحصلة طبيعيّة لتطوُّر المجتمعات السياحيَّة وارتفاع مستوى معيشة الفرد.

ولقد عُرِّفت التنمية بأنها عمليَّة تغيير في البنية الاقتصاديّة والاجتماعيّة والثقافيّة للمجتمع، وفق توجهات عامّة لتحقيق أهداف محددة، تسعى أساساً لرفع مستوى معيشة السكان في كافَّة الجوانب[1]، فهي العمليّات المقصودة التي تسعى إلى إحداث النمو بصورة سريعة في إطار خُطط مدروسة، وفي حدود فترة زمنيّة معيّنة. أما النّمو فهو يشير إلى التقدُّم التلقائي والطبيعي والعفوي دون تدخُل مُتعمَد من قِبل الفرد والمجتمع.

أما السياحة فقد عُرِّفت حسب المنظَّمة العالميّة للسياحة بأنَّها: "مجموعة من الأنشطة التي يمُارسها الأشخاص أثناء السفر إلى أماكن تقع خارج البيئة المعتادة، لأغراض الترفيه، الأعمال أو لأسباب أخرى"[2]، ويُعرَّف السائح بأنَّه كل شخص يغادر مكان إقامته المألوفة إلى مكان آخر بهدف إِشباع رغبة معيَّنة، خلال مُدَّة زمنيّة لا تتعدى اثني عشر شهراً مُتَّصلة دون أن تكون غايته البحث عن منصب عمل[3]، هذا السائح الذي يكون واعياً بالسياحة، أي أنّه مُثقَّف سياحياً.

كما تُعرَّف الثقافة السياحيّة بأنها امتلاك الفرد لقدر من المعارف والمعلومات والمفاهيم والمهارات والاتجاهات والقيم، التي تمثل في مجملها خلفيّة مناسبة لكي يسلك سلوكا سياحياً رشيداً نحو كل المشتملات والمظاهر السياحيّة، وكذلك العمليّات اللازمة للتخطيط والتنظيم والتعامل مع المؤسّسات والأماكن السياحيَّة والسيَّاح[4].

ويُطلق على الثقافة السياحيَّة مصطلح "الوعي السياحي"، والذي يُعتبر أحد العوامل المهمّة في رفع الوعي الاجتماعي والثقافي عند السكان، من خلال الزيارات والرحلات التي تؤدي إلى تنمية الوعي السياحي لدى أفراد

---

[1] أحمد رشيد، **التنمية المحليّة**، دار النهضة العربيّة، بيروت، لبنان، 1986م، ص 14.

[2] Jean-Pierre, **management de tourisme**, Pearson éducation, France, 2e édition, 2007, p 04.

[3] محيا زيتون، **السياحة ومستقبل مصر بين إمكانيّات التنمية ومخاطر الهدر**، دار الشروق، القاهرة، مصر، 2002، ص 17.

[4] زهران هناء حامد، **الثقافة السياحيّة وبرامج تنميتها**، عالم الكتاب، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2004م، ص 24.

المجتمع، ممّا يجعلهم يتعرفون على قيمة ما يحيط بهم ويعملون على تقديمه في أفضل صورة لجذب السيّاح من مختلف دول العالم، بهدف جلب العملة الصعبة للبلد .

أمّا الاستثمار السياحي فيعدّ استثماراً مادياً مباشراً يتمثل في إِقامة مُنشآت سياحيّة تتمثّل وظيفتها الأساسيّة في تقديم مُختلف الخدمات للسائحين بمقابل مادي في ظل القوانين الدوليّة والمحليّة،كما تعتبر لثقافة الاستثمار السياحي مصدراً مهماً من مصادر التغيير والتحول الطبقي بين أفراد المجتمعات السياحيّة، نظراً لأن بعض فئات المجتمع التي ترتبط أعمالهم بالسياحة سواء بشكل مباشر أو غير مباشر ؛ ينتقلون وبفعل الوعي السياحي من طبقة اجتماعيّة إلى طبقة أفضل لما يحققونه من مكاسب وأرباح من العمل السياحي، ويؤدّي ذلك إلى تعميق الانتماء والاعتزاز بالوطن، وبناء الشخصيّة الإنسانيَّة وتماسك المجتمع بما يُتيحه من أشكال التآلف والتعارف[1] .

وتؤدّي ثقافة الاستثمار السياحي إلى التطور الاجتماعي بين أفراد المجتمع في الدول المستقبلة للسائحين نتيجة الاحتكاك المباشر بين السائحين وبين أفراد المجتمع، سواء في أماكن الإقامة كالفنادق، أو في المطاعم والمحلات التجاريّة وأثناء التسوّق، ويتطلب هذا وجود ثقافة سياحيَّة لدى المجتمع المستقبل، ويأخذ هذا التطوّر أشكال مختلفة مثل اكتساب أفراد المجتمع لعادات وقيم سليمة من السائحين كاحترام القوانين والنظام وآداب السلوك . وبصفة عامَّة الاحتكاك بثقافات وحضارات مختلفة تعزِّز التنمية الاجتماعيّة في المناطق المزدهرة سياحياً .

ولكن تبقى ثقافة الاستثمار السياحي في البلدان العربيَّة بعيدة عن المستوى المطلوب نظراً لعدَّة أسباب تتأثر بها، فأول هذه الأسباب هو التعليم الذي يفتقده جزء كبير من المجتمع العربي، وهو الأساس في اكتساب ثقافة سياحيّة . كما يُعتبر دور الإعلام جزء من التعليم السياحي، فالإعلام قادر على تسويق سياحة البلد في مادة إعلاميَّة تمس مختلف فئات المجتمع وبصيغ مختلفة (مرئي، مسموع، ومكتوب) . كما أنَّ المستوى الاجتماعي المتدني لفئة كبيرة من مواطني الدول العربيّة وضعف دخولهم يجعلهم يبحثون عن قوت يومهم وسد مختلف حاجيَّاتهم، ولا يفكرون في السياحة ولا حتى في النزهة داخل ولاياتهم . وكذلك عدم الاهتمام الكبير بقطّاع السياحة في بعض الدول العربية واحتلاله مراتب مُتأخِّرة بين القطّاعات الأخرى، يؤثّر ذلك على اهتمام الأفراد به ولا يولون له أهميّة كبيرة لأنّه لا يشكّل قطّاع أساسي في بلدانهم .

يُعتبر البلد السياحي الذي تغيب لدى أفراده ثقافة استثمار سياحيّة مصدرا لتحديّات كبيرة تؤثّر على مردوديّة السياحة في البلد، فالتصدِّي للممارسات التجاريّة التي تؤثر على المنافسة وتعيق تنمية قطّاع السياحة بزيادة تكاليف مزاولة الأعمال التجاريّة في البلد والإضرار بنوعيّة السلع والخدمات المحليَّة، وعدم وجود أسواق تنافسيّة يمكن أن يعرقل بقدر كبير تنمية الروابط مع قطّاع السياحة، ومن بينها احتكار قطّاع الاتصالات أو قطّاع الطّاقة، يؤدي إلى ارتفاع الأسعار وعدم الانتظام في الخدمات وسوء النوعيّة، ويتسبّب اِنعدام المنافسة في قطّاع الخدمات

[1] نعيم الظاهر، سراب إلياس، **مبادئ السياحة**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2007م، ص 86.

الماليّة في ارتفاع المبالغ المقْترضة التي تزيد من تكلفة الاستثمار بالنسبة لمقدمي خدمات السياحة المحليّين، ويُؤدي عدم وجود قطّاع خطوط جويَّة فعَّال إلى زيادة رسوم الرحلات الجويَّة وتكاليف السفر الداخلي، وهو ما يؤثِّر على الإيرادات السياحيّة.

كما تدخل في الثقافة السياحيّة الحديثة المعالم الحضاريّة الحديثة، في صورة الإنجازات الحديثة للإنسان المعاصر، كالسدود العالية، حدائق الحيوانات، الأبراج والقرى السياحيّة[1]، وتتمثل أيضاً في الندوات والمؤتمرات التي تنعقد بها، وتدخل هذه المعالم ضمن عناصر الجذب السياحي العصري، وتلعب دوراً هاماً في زيادة الحركة السياحيَّة القادمة إليها.

ثانياً: نظرة الإسلام للسياحة:

مُنذ القدم كانت هُناك سياحة في الإسلام، لا نقول بأنَّها تأخذ الطابع العصري لكنها كانت لأغراض مُحدَّدة كالتجارة وطلب العلم، إذْ نجد مجموعةً من العلماء المسلمين قدْ سافروا لغير بلدانهم وخاصةً إلى مصر، العراق والشام، ليطلبوا العلم من علمائهم، وأصبحوا مُؤلفين للكتب في غير بلدانهم، فلَفظُ السياحة وردَ في القرآن الكريم بصيغة الأمر في قوله تعالى: ﴿ **فَسِيحُوا فِي الْأَرْضِ أَرْبَعَةَ أَشْهُرٍ وَاعْلَمُوا أَنَّكُمْ غَيْرُ مُعْجِزِي اللَّهِ وَأَنَّ اللَّهَ مُخْزِي الْكَافِرِينَ**﴾[2] (سورة التوبة، الآية ٢)، فالخطاب في هذه الآية كان موجَّه للمشركين حيث خيَّرهم الرسول ﷺ في ذلك الوقت في أنْ يدخلوا في الإسلام، أو أنّ لهم أربعة أشهر يَسيحون في الأرض، فإمّا أنْ يُسلم الكافر فيها فَيَأْمَن، وإمّا أن يبقى على كفره فيحل قتاله بعد الأربعة أشهر، فيراد بالسياحة هنا الذهاب والتنقُّل إلى أي بلادٍ قريبةٍ أو بعيدةٍ، وبعدها يستعدّ للقتال، فلا دلالة فيها على السياحة التي هي التجول في الأرض للفرجة، وسفر النزهة، ومجّرد الخروج من البلد إلى بلد آخر قريب أو بعيد، وإنَّما عبر بالسياحة؛ لأنَّ المراد الذهاب في الأرض شرقاً أو غرباً، شمالاً أو جنوباً، قريباً أو بعيداً[3].

أمَّا لفظ " السائح " فقد ورد في القرآن الكريم لكنه فسّر بمعنى مختلف عن الذي نعرفه الآن، وذلك في قوله تعالى: ﴿**التَّائِبُونَ الْعَابِدُونَ الْحَامِدُونَ السَّائِحُونَ الرَّاكِعُونَ السَّاجِدُونَ الْآمِرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَالنَّاهُونَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَالْحَافِظُونَ لِحُدُودِ اللَّهِ وَبَشِّرِ الْمُؤْمِنِينَ**﴾[4] (سورة التوبة الآية ١١٢)، حيث فُسِّرت كلمة " **السَّائِحُونَ** " في هذه

[1] حجاب محمد منير، **الإعلام السياحي**، دار الفجر، القاهرة، مصر، 2002م، ص42.
[2] سورة التوبة، الآية 02.
[3] نقلا عن الموقع الإلكتروني: http://www.almoslim.net/node/149240 (تم التأكد من الرابط إلى غاية يوم 19/12/2016).
[4] سورة التوبة، الآية 112.

الآية بالصائمين[1]، ولمْ تتضمَّن أي معنى للسفر والسياحة، إلاّ في أقوال بعض السلف الذين قالوا بأنَّ السائحون هم " المجاهدون أو الصائمون أو المهاجرون أو طلبة العلم " .

فالثقافة السياحيّة في عهد رسول الله صلّى الله عليه وسلّم لم تكن للنزهة، بلْ كانت تتعلّق بما يلي :

الجهاد في سبيل الله : وهو إعلاء كلمة الله، حيث كان المسلمون في عهد رسول الله صلّى الله عليه وسلّم، يحاربون كفار قريش، ومن والاهم من الكفار وينتقلون بذلك من مكانٍ إلى مكان، إذْ أنّ لكلٍّ غزوة غزاها المسلمون ضد الكفار مكان خاص بها، كما كانوا يُجاهدون أنفسهم في الدعوة إلى الله في مختلف الأماكن، والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، في شتى الأقطار؛

طلب العلم : لا شكَّ أنَّ الإسلام دين " اقرأ " ، وأوّل آية نزلت من القرآن حثّت على طلب العلم، حيث كان المسلمون قديما يطلبون العلم في مختلف أمصار الأرض، ولم يعجزهم في ذلك مشقّة السفر ولا الوضعيّة الاجتماعيّة التي لم تكُن محفزة، ولم يكُن طلب العلم الديني فقط (القرآن الكريم والسنة النبويّة الشريفة)، فقد ثبت عن زيد بن ثابت أنه قال : " أَمَرَنِي رَسُولُ اللّٰه صلّى الله عليه وسلّم أَنْ أَتَعَلّمَ لَهُ كَلِمَاتٍ مِنْ كِتَابِ يَهُودَ وَقَالَ إِنِّي وَاللّٰه مَا آمَنُ يَهُودَ عَلَى كِتَابِي، قالَ فَمَا مَرّ بي نِصْفُ شَهْرٍ حَتّى تَعَلّمْتُهُ لَهُ "[2]؛

التِّجارة : كان معظم اقتصاد القبائل في عهد الرسول صلّى الله عليه وسلّم مبني على التجارة، فكانت هناك أسواق محليّة، كما كانت هناك أسواق يمكن أنْ نُطلق عليها في وقتنا الحاضر اسم " أسواق دوليّة " وكان من بينها " سوق الشام" الذي كانت تسافر إليه قريش في سياحة تجاريّة، وكان لهذا السوق شرف زيارة النبي صلّى الله عليه وسلّم له .

مُمارسة الشعائر الدينيّة : كان المسلمون في عهد رسول الله صلّى الله عليه وسلّم يُسافرون من المدينة إلى مكَّة في سياحة يمكن أنْ نُطلق عليها اسم " السياحة الدينيّة "[3]، ولكنها في الأصل هي سفر لأداء فريضة الحج الركن الأخير من أركان الإسلام، ولكن المسلمين بفطرتهم يحبون الكعبة الشريفة ويتمنّون رؤيتها وكأنّها موقع أثري، فقد تشبّهوا بذلك بالسيّاح في عصرنا الحاضر الذين ينتقلون من مكانٍ إلى مكان بُغية رؤية بناء معين أو موقع أثري قديم .

يتبينّ لنا من خلال ذلك أن ثقافة السياحة في الإسلام وفي عهد رسول الله ﷺ لم تكن للنزهة وإضاعة الوقت، كما أنّه لا يوجد دليل على تحريم النزهة، بل كانت ثقافة السياحة نوعًا ما محصورة في أنواع محدّدة، ولتأدية غرض

---

[1] نقلاً عن الموقع الإلكتروني (تم التأكد من الرابط إلى غاية يوم 19/12/2016). http://library.islamweb.net/newlibrary/display_book.php?idfrom=664&idto=664&bk_no=51&ID=656

[2] رواه الترمذي، وقال حديث حسن صحيح، وسنده "حدّثنا علي بن حجر أخبرنا عبد الرحمن بن أبي الزناد عن أبيه عن خارجة بن زيد بن ثابت عن أبيه زيد بن ثابت قال أمرني رسول الله صلّى الله عليه وسلّم أنْ أتعلم له كلمات من كتاب يهود قال إني والله ما آمن يهود على كتابي قال فما مرّ بي نصف شهر حتّى تعلمته له قال فلمّا تعلمته كان إذا كتب إلى يهود كتبت إليهم وإذا كتبوا إليه قرأت له كتابهم ".

[3] ماهر عبد العزيز توفيق، **صناعة السياحة**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997م، ص 16.

مُحدّد وهو إرضاء الله سبحانه وتعالى، فالسياحة الحقيقيّة في الإِسلام كانت السير في الأرض بغرض التدبُّر والتفكر في خلق الله، وهذان المعنيان يُقصد بهما:

التدبُّر في مصير الأمم السّابقة: حيث أمرنا الله بالتدبُّر في مصير الأمم السابقة الطاغية وكيف تم إهلاكهم، وهذا التدبُّر يكون بزيارة أماكنهم التي كانوا يقطنون فيها، وذلك في قوله تعالى: ﴿ **أَفَلَمْ يَسِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَيَنْظُرُوا كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْهُمْ وَأَشَدَّ قُوَّةً وَآثَارًا فِي الْأَرْضِ فَمَا أَغْنَى عَنْهُمْ مَا كَانُوا يَكْسِبُونَ** ﴾[1] (سورة غافر، الآية ٨٢).

التدبُّر في بديع صنع الله: حيثُ أمر الله تعالى في التفكير فيما خلق سبحانه من بدائع في الإنسان وفي الأرض، وفي الكون بأسره، لقوله تعالى: ﴿ **قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانْظُرُوا كَيْفَ بَدَأَ الْخَلْقَ ثُمَّ اللَّهُ يُنْشِئُ النَّشْأَةَ الْآخِرَةَ إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ** ﴾[2] (سورة العنكبوت، الآية ٢٠).

ثالثًا: ضوابط الاستثمار السياحي في الإسلام

تُعتبر سياحة المسلم في بلاد الإسلام تقوية لروابط الأخوة الإيمانيّة بين المسلمين، ونفع بعضهم بعضًا، وفرصة للتواصل فيما بينهم والتعرف على ثقافاتهم، ولكن إذا ما توافرت فيها شروط وضوابط وفق ما ينص عليه الإسلام، خاصة وأنه في وقتنا الحاضر نُلاحظ وجود عدة ثقافات سياحيّة تعدّت السياحة في البلدان المسلمة، وشملت اختلاط الكفار بالمسلمين، فهؤلاء المسلمون يذهبون إلى بلاد الكفار، وأولئك الكفار يأتون إلى بلاد المسلمين، وهذه الحالة منتشرة بكثرة في عينة من الأسر العربيّة ميسورة الحال التي تذهب إلى أوربا ومختلف الدول الأجنبيّة. ولكن للإسلام رأي في هذه الثقافة السياحيّة، وله ضوابط تحكمها كما له ضوابط تحكم السياحة بصفة عامة، وله أحكام خاصّة ورخص يستفيد منها السائح أثناء سياحته.

الضوابط العامّة للاستثمار السياحي في الإسلام:

تشمل هذه الضوابط مُختلف الشروط التي يفرضها الإسلام على السائح، وبعض الرخص التي يستفيد منها كذلك.

- لا ثقافة استثمار سياحيّة في معصية الله:

تُعتبر طاعة الله سبحانه وتعالى واجبة على كل إنسان كرّمه الله تعالى بخلقه، فلا يُمكن لهذا الإنسان أن يعصي الله أثناء سياحته، ولا يُمكن له أن يكتسب ثقافة سياحيّة لا تليق بدينه، ولا تُرضي ربه، فلا يمكن للمسلم أن يذهب لمكان يعرف باستحلال الخمور، ولا لمكان تُستحلُّ فيه الفاحشة بين النساء والرجال. وللأسف وفي بلداننا العربيّة

[1] سورة غافر، الآية 82.
[2] سورة العنكبوت، الآية 20.

نجد هذه الثقافة السياحيّة مُنتشرة بين فئة من المجتمع غاب فيها الوازع الديني، وطغت عليها ثقافات سياحيّة غربيّة.

كما أنّ الإسلام ومن باب سد الذرائع، منع مجرد الذهاب إلى تلك الأماكن حتّى وإنْ لم يقم السائح بفعل أي شيء من ذلك، حتى لا يتأثّر السائح بما يرى، فالسائح لبعض الولايات في الدول العربيّة يرى في بعض شواطئها مشاهد تُنافي أحكام الدين الإسلامي، كالاختلاط بين النساء والرجال والمعاكسات والموسيقى الماجنة، ولعلَّ أبرز هذه المشاهد هو تبرُّج النساء والرجال على حد سواء، والله سبحانه وتعالى يقول في كتابه العزيز:﴿ **قُلْ لِلْمُؤْمِنِينَ يَغُضُّوا مِنْ أَبْصَارِهِمْ وَيَحْفَظُوا فُرُوجَهُمْ ذَلِكَ أَزْكَى لَهُمْ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا يَصْنَعُونَ (٣٠) وَقُلْ لِلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَارِهِنَّ وَيَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ وَلاَ يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَلْيَضْرِبْنَ بِخُمُرِهِنَّ عَلَى جُيُوبِهِنَّ...** ﴾[1] (سورة النور، الآية ٣٠، جزء من الآية ٣١)، فالإسلام عندما حرّم ذلك لم يحرّمه ليقيّد حياتنا، فالله يعلم لماذا حرَّم ذلك، حرَّمه لأجلنا نحن، حرّمه لينشأ مجتمع سليم غير مُتأثِّر بمشاهد تؤثِّر على سلوكيَّته، هذه السلوكيّات التي جعلها الغرب معياراً للتقدُّم، وقذفوا الإسلام لأجلها بالتخلُّف. فتبقى ثقافة السياحة الإسلاميّة مُتخلِّفة في نظرهم (وللأسف في نظر بعض المسلمين كذلك) لأنَّها تنبذ هذه التصرُّفات اللاّأخلاقيّة، ولكن الإسلام قبل ١٤٠٠ عام هو نفسه الإسلام في سنة ٢٠١٧م، فالإسلام يتأقلم مع كل العصور، ولا يعترف بثقافة سياحيّة تبيح الاختلاط، التبرج، والخمور.

- رُخص السائح في طاعة الله:

إذا اجتنب السائح معصية الله في سياحته، وكانت ثقافته السياحيّة تتماشى وضوابط الدين الإسلامي، كأن يكون في سياحة لطلب العلم، أو التجارة، أو غيرها من المباحات، سنّ له بذلك الإسلام أموراً تتمثَّل في:

رُخصة إفطار السائح في شهر رمضان

من سماحة الدين الإسلامي الحق أنْ شرّع للسائح طالب العلم، التاجر، المجاهد، طالب الاستشفاء وغيرهم من السيَّاح في المباحات الفطر من رمضان تجنباً للمشقّة، بدليل قوله تعالى:﴿ **أَيَّامًا مَعْدُودَاتٍ فَمَنْ كَانَ مِنْكُمْ مَرِيضًا أَوْ عَلَى سَفَرٍ فَعِدَّةٌ مِنْ أَيَّامٍ أُخَرَ** ﴾[2] (سورة البقرة، جزء من الآية ١٨٤). وتزداد سماحته حين يعترف علماء الإسلام أنّ رُخصة الفطر من رمضان لا تزول بظهور وسائل النقل والراحة الحديثة كالطائرات والقطارات.

[1] سورة النور، الآية 30، جزء من الآية 31.
[2] سورة البقرة، جزء من الآية 184.

رُخصة جمع أو قصر صلاة السائح

يستفيدُ السائح في الأمور المباحة من رُخصة جمع صلاة الظهر مع العصر، وجمع صلاة المغرب مع العِشاء، كما يستفيد من رُخصة قصر صلاة الظهر، العصر، والعشاء إلى ركعتين، وهذا وفقاً لأحكام وشروط مُفصَّلة عند علماء الإسلام يجب مُراعاتها. وهذا دليل على مُراعاة الإسلام لحالة السائح في طاعة الله، والتخفيف في هذه الأحكام كالفطر في شهر رمضان والقصر من الصلاة، رحمة من الله تعالى إليه يحب الله أنْ يُعمل بها. ودليل ذلك قوله تعالى: ﴿ **وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الأَرْضِ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَقْصُرُوا مِنَ الصَّلاَةِ..** ﴾[1] (سورة التوبة، جزء من الآية ١٠١).

رُخصة المسح على الخفين في وضوء السائح

أباح الإسلام للسّائح في طاعة الله المسح على الخفين عند وضوئه لمدّة ثلاثة أيّام، بدل غسل قدميه، مع شروط مُحدّدة عند علماء الإسلام، لقوله تعالى: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قُمْتُمْ إِلَى الصَّلاَةِ فَاغْسِلُوا وُجُوهَكُمْ وَأَيْدِيَكُمْ إِلَى الْمَرَافِقِ وَامْسَحُوا بِرُءُوسِكُمْ وَأَرْجُلِكُمْ إِلَى الْكَعْبَيْنِ** ﴾[2] (سورة المائدة، جزء من الآية ٦). فقراءة كلمة " **أَرْجُلِكُمْ**" بكسر اللاّم تفيد المسح على الأرجل بحسب علماء التفسير.

ضوابط ثقافة الاستثمار السياحي بين المسلمين وغيرهم:

من مبادئ الثقافة السياحيّة أنها تبني نظرة مستقبليّة من أجل ثقافة سياحيّة أفضل للفرد[3]، هذه النظرة المستقبليَّة التي يجب أنْ لا تتنافى مع أحكام الإسلام، إذْ تُعتبر سياحة المسلمين فيما بينهم للتجارة أو طلب العلم أو غيرها من المباحات أمراً مقبولاً في نظر الإسلام، أمّا بالنسبة إلى سياحة المسلمين إلى بلاد الكفر، أو سياحة الكفار إلى بلاد المسلمين، لم يترك الإسلام ذلك للأهواء؛ بل قيّده بضوابط وأحكام نعرض أهمّها فيما يلي:

سياحة المُسلمين في غير بلادهم

تذهب طائفة من المسلمين في وقتنا الحاضر إلى الدول الأجنبيّة المشركة للتنزه وقضاء أوقات الفراغ، ولا يوجد أحد من العلماء الأولين تكلّم عن السفر إلى بلاد الكفر للنزهة والمتعة، لأن هذا يتنافى مع عقيدة الإسلام " المسلمون أولياء بعض " ولأنَّ الله فصل المسلمين عن غيرهم. وعند السياحة إلى بلاد الكفر تتم مُخالطتهم، وتعظيم حضارتهم وإنجازاتهم، ممّا يُؤدِّي إلى إكبارهم والافتخار بهم ومدحهم، ومن ثَمَّ تبدأ موالاتهم التي نهى عنها الله

---

[1] سورة التوبة، جزء من الآية 101.
[2] سورة المائدة، جزء من الآية 06.
[3] زهران هناء حامد، **الثقافة السياحيّة وبرامج تنميتها**، مرجع سبق ذكره، ص25.

تعالى في كتابه الكريم حيث قال: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَتَّخِذُوا الْيَهُودَ وَالنَّصَارَى أَوْلِيَاءَ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ وَمَن يَتَوَلَّهُمْ مِنْكُمْ فَإِنَّهُ مِنْهُمْ إِنَّ اللَّهَ لاَ يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ** ﴾[1] (سورة المائدة، الآية ٥١).

أما السياحة لبلاد أجنبية بُغية التجارة أو العلاج أو الدراسة، فقد وضع عُلماء الإسلام ضوابط شرعيّة وشروط يجب الأخذ بها عند السياحة إليهم، ولعل أبرزها ما ذكرناه سابقاً أنَّه لا ثقافة سياحيّة في معصية اللهِ، إضافة إلى عدم دخول كنائسهم، وغيرها من الأحكام التي تبقى محل خلاف لسنا أهلاً للخوض فيه.

سياحة غير المسلمين في بلاد المسلمين

إنّ السياحة أو ما يُعرف بالصناعة النظيفة[2]، قد تتمثل في زيارة كثير من غير المسلمين لبلاد المسلمين، وذلك للتجارة أو النزهة نظراً لتوفر بلدان عربيّة كثيرة على مواقع سياحيّة تستقطب السياح الأجانب، فإذا احترم هؤلاء غير المسلمين أنفسهم في لباسهم وثقافتهم والتزموا بمجموعة من الشروط، عند حلولهم بالبلدان الإسلاميّة، يمكن لهم السياحة في بلاد الإسلام. ولكن يجب الحذر من كونهم:

- ينشرون المسيحيّة أو أي ديانة أُخرى في بلاد المسلمين، وتقديم الإغراءات للشباب لأجل ذلك؛
- جواسيس يعملون لصالح بلدانهم، ويزرعون الفتن في أوساط المسلمين.

أمَّا بالنسبة لمكّة المكرَّمة، فهي مكان مقدس في ديننا الحنيف، ولقد ورد نهي عن دخول الكفَّار إليها لقوله تعالى: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْمُشْرِكُونَ نَجَسٌ فَلاَ يَقْرَبُوا الْمَسْجِدَ الْحَرَامَ بَعْدَ عَامِهِمْ هَذَا..** ﴾[3] (سورة التوبة، جزء من الآية ٢٨).

خاتمة

مما سبق يمكن القول بأنَّ الاستثمار السياحي في الدول العربيّة لمْ يواكب التطورات التي تحدث في مختلف دول العالم، ولمْ تعي مُعظم الدول العربيّة بعد أنَّ قطّاع السياحة لوحده قادر على النهوض بالاقتصاد، خاصَّة مع الموارد السياحيَّة المتوفرة والتي تزخر بها البلدان العربيّة، لذلك وجب اليوم على الدول العربيَّة أنْ تستثمر في هاته الموارد، وأنْ تقوم بتثقيف مواطنيها سياحياً عبر كُل الوسائل المتاحة، وأنْ تُبينّ لهم مواقعها السياحيّة بالتفصيل، ومُختلف البُنى التحتيَّة المتعلقة بها، لكي يستعدّوا للاستثمار السياحي في داخل الوطن، لجذب أكبر عدد مُمكن من السياح.

ولكن هذا الاستثمار السياحي لا يُمكن أنْ يخرج عن الإطار الذي حددَّه الإسلام، فلا يُمكن أنْ تكون سياحة في معصية اللهِ، ولا يمكن للدول العربيَّة أنْ تقبل بتوافد السيَّاح الأجانب عليها طمعاً في أموالهم وتركهم ينشرون

[1] سورة المائدة، الآية 51.
[2] الرواضيّة زياد عيد، **السياحة البيئيّة: المفاهيم والأُسس والمقومات**، دار زمزم ناشرون، عمان، الأردن، 2013م، ص 70.
[3] سورة التوبة، جزء من الآية 28.

المسيحيّة، ولا يُمكن لها أنْ تتركهم ينشرون ثقافاتهم التي تتعارض مع الإسلام في أوساط الشباب، فلا خير في استثمار سياحي يهلك المجتمع أخلاقياً ودينياً، ثم تصرف هذه الأموال التي جمعت من السياحة لإصلاح المجتمع الذي أفسد من السياحة، فلا يُعقل هذا التناقض.

كما يجب علينا نحن مواطني الدول العربيّة باعتبارنا مُسلمين أنْ نستشعر مُراقبة الله لنا أثناء سياحتنا، وأنْ نبتعد عن كل أمر يتنافى مع الإسلام، وأنْ نرفض الثقافات السياحيّة الآتية من الغرب، وحتَّى الثقافات السياحيّة الآتية من أجدادنا والتي تتنافى مع تعاليم الإسلام، كزيارة القبور والتبرُّك بها والتي تنتشر في بعض البلدان الإسلامية، والتي تُعتبر من الثقافات السياحيّة الدينيّة المرفوضة إسلاميّاً نظراً لكونها نوع من أنواع الشرك، فمن الجميل أن نكون متشبعين بثقافات سياحية عديدة ولكن لا نخرج عن إطار يسمى: "**ثقافة الاستثمار السياحي الإسلامي**".

مُساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصاديّة للبلد المُضيف (الجزائر دراسة حاليّة)

شرفي مختارية
طالبة دكتوراه في العلوم الاقتصاديّة
كليَّة العلوم الاقتصاديّة وعلوم التسيير، جامعة جيلالي ليابس بالجزائر

شهدَ العالم في السنوات الأخيرة توجه العديد من الدول النامية نحو تحرير اقتصاديّاتها والسماح للقطّاع الخاص المحلي والأجنبي بالقيام بمعظم الأنشطة الاقتصاديّة، إمّا بسبب افْتقار هذه الدول لمصادر التمويل الضروريّة لبرامجها التنمويّة أو لِضعف القُدرات التكنولوجيّة التي تمتَلكها الدول المتقدمة. ولهذا كانت الجزائر إحدى هذه الدول التي عَملت على تعديل سياستها الاقتصاديّة وتَبني سياسات ماليّة تهدُف إلى تحرير الاقتصاد الوطني وانفتاحه على العالم الخارجي وتهيئة مناخ ملائم لاستقطاب تدفُّق رؤوس الأموال الأجنبيّة إليه.

وسنتناول من خلال هذا البحث تقييم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر في الفترة ١٩٩٣–٢٠١٣، وذلك في محاولة لمعرفة الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق التنمية الاقتصاديّة للبلد المضيف.

الكلمات المفتاحيّة: الاستثمار الأجنبي المباشر، الدول النامية، التنمية الاقتصاديّة، المؤشِّرات الدوليّة.

مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأنواعه:

أولاً: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

تعدّدت مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر، بأنّه "حصّة ثابتة للمستثمر الأجنبي المقيم في اقتصاد ما في مشروع مُقام في اقتصاد آخر، حيث يمتلك المستثمر الأجنبي ١٠٪ أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسّسات الأعمال, وكذلك من عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصّة كافية عادةً لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسّسة"[1].

عَرّف تقرير مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة والتنمية الاستثمار الأجنبي المباشر، على أنَّه نوع من الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين الشركة في القطر الأم والشركة في قطر آخر، على أنْ تتعدَّى نسبة مشاركة الشركة الأم ٥٠٪.

[1] محمد أميرة، مُحددّات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصاديّة العربيّة، الطبعة الأولى، الدار الجامعيّة، القاهرة،2005

وعرّفت منظّمة التجارة العالميّة ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الاستثمار الأجنبي المباشر، على أنَّه أي نشاط استثماري مُستقر في بلد معين (بلد المنشأ)، والذي يمتلك أصول في بلد آخر (البلد المضيف)، وذلك بقصد تسيير هذه الاستثمارات.

من خلال التعاريف السّابقة نفهم بأنّ الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة هي تلك الاستثمارات التي يُديرها أجانب؛ بسبب مُلكيتّهم الكاملة لها، أو تملكهم لنصيب يُبرِّر لهم حق الإدارة، ومعظم هذه الاستثمارات تتم بواسطة الشركات مُتعدِّدة الجنسيّات.

ثانياً: أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر

يُمكن تقسيم الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة إلى نوعين أساسيين هما: الاستثمار المشترك والاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:

- **الاستثمار المُشترك**: ينطوي الاستثمار المشترك على اتفاق طويل الأجل يشارك فيه طرفان (شخصيّتان معنويّتان) أو أكثر من دولتين مختلفتين، حيث لا تقتصر هذه المشاركة على حصّة في رأس المال فقط بل قدْ تكون المشاركة من خلال تقديم الخبرة والمعرفة أو العمل أو التكنولوجيا بصفة عامّة، وقدْ تكون المشاركة بحصّة في رأس المال أوكلّه على أنْ يُقدّم الطرف الآخر التكنولوجيا، أو قدْ تأخذ المشاركة شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقيّة أو تقديم السوق.
- **الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي**: تُمثّل مشروعات الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي تفضيلاً لدى الشركات مُتعدَّدة الجنسيّات ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب، حيث أنّ هذه الأخيرة تقوم بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدول المضيفة ونجد الكثير من دول العالم الثالث لا تُفضِّل هذا الشكل من الاستثمارات خوفاً من التبعيّة الاقتصاديّة وما يترتَّب عليها من آثار سياسيّة على الصعيدين المحلي والدولي، من احتكار الشركات المتعدَّدة الجنسيّات لأسواق الدول النامية.

الاستثمار الأجنبي المُباشر في البلدان الناميّة:

يُعتَبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر مهم لنمو البلدان النامية[1]، كما أنَّه مصدر مهم بالنسبة للدول المضيفة التي عجزت فيها المدخرات المحليّة عن سد فجوة التمويل، إذْ يشكل الاستثمار الأجنبي فيها أفضل ما هو متاح من مصادر التمويل الخارجيّة[2]. و لقدْ أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامّة لمسيرة التكامل الإقتصادي العالمي،

[1] ESSO Loesse Jacques, Investissements directs étrangers: Determinants et influence sur la croissance économiques, Revue politique Economique et Developpement, n° 117,2005 , p 3.

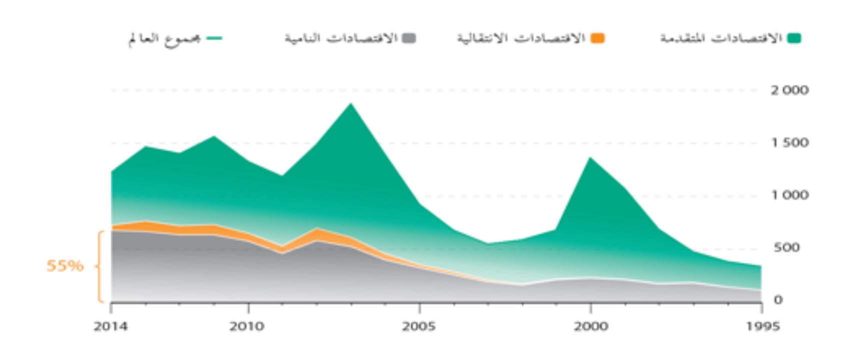
[2] قويدري محمد، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الدول العربيّة، الملتقى الدولي الثاني" إشكاليّة النمو الإقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "،14و15 نوفمبر 2005،ص240.

بفضل مساهمته في ربط أسواق المال والعمل وزيادة الأجور، وكذا إنتاجيّة رأس المال في الدول المضيفة. بالإضافة إلى مساهمته في توطيد العلاقة بين الدولة المستثمرة والمضيفة للاستثمار وكذا زيادته للتبادلات الاقتصاديّة بين الدولتين.

أولاً: تدفُّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الناميّة

من خِلال البيانات الصادرة عن تقرير الأونكتاد للاستثمار العالمي لسنة ٢٠١٥ نُلاحظ انخفاض في التدفُّقات الدَّاخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة ١٦٪، حيث انخفضت من ١٤٧ ترليون دولار سنة ٢٠١٣ إلى ١.٢٣ ترليون دولار سنة ٢٠١٤ (الشكل ١). وهذا راجع إلى هشاشة الاقتصاد العالمي وعدم التيَّقُن السياساتي لدى المستثمرين وبمخاطر الجغرافيا السياسيّة. و قدْ تناقض الانخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر مع مُتغيّرات الاقتصاد الكلي مثل الناتج المحلي الإجمالي والتجارة والعمالة، تكوين رأس المال الثابت التي شهدت كُلّها نمواً*.

الشكل ١: التدفُّقات الداخِلة من الاستثمار الأجنبي المباشر حسب مجموعة الاقتصاديّات، ١٩٩٥–٢٠١٤ بمليارات الدولارات



المصدر: تقرير الاستثمار العالمي ٢٠١٥، إِصلاح حوكمة نظام الاستثمار الدولي، الأونكتاد، ص ٢٤

ويُؤكّد تقرير الأونكتاد على أنَّ التَّدفُقات الداخِلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الناميّة حققت مستوى قياسي حيث بلغت ٦٨١ مليار وبلغ نصيب هذه المجموعة ٥٥٪ من التَّدفُقات الداخِلة من الاستثمار الأجنبي على صعيد العالم، وأنَّ خمسة من أعلى عشرة بلدان مُضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر حالياً هي إِقتصادات نامية[1].

ثانياً: مُساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصاديّة للدول النامية:

بيّنت نظريّة النمو الداخلي وجود علاقة ترابط بين النمو الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر من خِلال الآثار الجانبيّة التي يتركها هذا الأخير على الإِنتاجيّة، كما أكَّدت العديد من الدراسات على أنَّ الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة ساهمت في زيادة مُعدَّلات النمو الاقتصادي بالدول المضيفة، وتشير الإِحصاءات إلى أنَّ الاستثمار الأجنبي المباشر قام بدور فعال في تحفيز النمو الاقتصادي في دول جنوب شرق آسيا بفضل زيادته لصادرات تلك الدول،

* للمزيد إطلع على ص 25 من تقرير الاستثمار العالمي 2015، الأونكتاد.
[1] تقرير الاستثمار العالمي 20015، إِصلاح حوكمة نظام الاستثمار الدولي، الأونكتاد، ص28

حيث تُشير البيانات المقدمة من طرف البنك الدولي أن نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي في الصين[1] على سبيل المثال قد بلغت لسنوات ٢٠٠٦–٢٠٠٧–٢٠٠٨ على التوالي: ١٩.٧٢ ٢٩.٢١، ١٩.٠٣.

إذنْ يُمكننا القول أنّ الاستثمارات الأجنبيّة يُمكنها أنْ تلعب دوراً فعالاً وحيوياً في جهود التنمية الاقتصاديّة للبلدان النامية خاصة وأنَّ هذا النوع من الاستثمارات تُعتبر مصدرا جيدا لرؤوس الأموال إذا ما توفر لها المناخ الملائم والتخطيط والتوجيه الجيد لها.

تقييم جاذبيّة الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوّر الإطار المؤسّساتي الخاص به:

أولاً: تقييم جاذبيّة الاستثمار الأجنبي المُباشر في الجزائر

عملت العديد من المؤسّسات والمنظّمات على وضع مجموعة من المؤشِّرات التي تساعد المستثمرين وصانعي القرار في معرفة وضعيّة كل دولة على حدا، وفيما يلي سنعرض وضعية الجزائر من خلال أهم هذه المؤشِّرات:

مؤشِّر الحريَّة: احتلَّت الجزائر المرتبة ٩٤ عالمياً سنة ٢٠٠٢، ثم ١١٩ سنة ٢٠٠٦،بنسبة تراوحت ما بين ٣.٣٠ و ٣.٥ خلال الفترة ١٩٩٥–٢٠٠٦، على خلاف كل من تونس والمغرب التي تصنفان ضمن الدول ذات الحريّة الاقتصاديّة شبه الكاملة بمؤشِّر متوسط يساوي ٢.٩٥.

مؤشِّر التنمية البشريّة: احتلّت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة ١٠٦ والمرتبة ١٠٣ في سنتي ٢٠٠٢ و٢٠٠٦ على التوالي فالجزائر من الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة على الرغم من التحسن الذي طرأ على هذا المؤشر لينتقل من ٥٥٪ إلى حدود ٧٠٪ خلال ١٩٨٠ و ٢٠٠٠ على التوالي.

مؤشِّر بيئة أداء الأعمال:احتلَّت الجزائر المرتبة ١٥٠ ضمن هذا المؤشِّر سنة ٢٠١٢، إلاّ أنّها تراجعت بمرتبتين سنة ٢٠١٣ مُحصلّة المرتبة ١٥٢ عالميا لتقبع بهذا في المراتب المتأخرة عالمياً.

مؤشِّر التنافسيّة العالميّة: احتلّت الجزائر ضمن هذا المؤشِّر الرتبة ٧١.٧٦ ثم ٨٢ للسنوات ٢٠٠٤–٢٠٠٥–٢٠٠٦ على التوالي. ثم احتلّت المرتبة ٨١ عالميا سنة ٢٠٠٧ ب ٩.٩٠ نقطة. وللإشارة فقد بدأت الجزائر تظهر في قائمة ترتيب مؤشِّرات التنافسيّة العالميّة منذ سنة ٢٠٠٠.

ثانياً: أهم الأجهزة المشرفة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر[2]

[1] Data world bank.

[2] كريمة فرحي، أهميّة الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصاديّة، كليّة العلوم الاقتصاديّة وعلوم التسيير،جامعة الجزائر 2012-2013،ص292 -293.

الوكالة الوطنيّة لتطوير الاستثمار ANDI: والتي كانت تُسمّى سابقاً وكالة ترقية ودعم الاستثمار والتي سند إليها سبع مهمات أساسيّة نوجزها كما يلي :

الإعلام: من خلال ضمان خدمة الاستقبال وتقديم المعلومات الضروريّة للمستثمرين.

التسهيل: تشخيص العراقيل والضغوط التي تُعرقل الاستثمار، واقتراح التدابير لعلاجها.

ترقية الاستثمار :ترقية المحيط العام للاستثمار وتحسين سُمعة الجزائر في الخارج وتعزيزها.

المساعدة: من خلال استقبال المستثمرين وتوجيههم والتكفل بهم ومساعدتهم لدى الإِدارات الأخرى.

تسيير العقار الاقتصادي: بإعلام المستثمرين عن توفر الأوعية العقاريّة وضمان تسييرها.

تسيير الامتيازات: تحديد المشاريع المهمّة للاقتصاد الوطني والتفاوض حول الامتيازات الممنوحة لهذة المشاريع.

المتابعة: تقديم خدمة المتابعة لمدى تقدم إنجاز المشاريع ولما بعد الإنجاز بالنسبة للمستثمرين غير المقيمين وما يتعلق بالمشاريع المسجلة والتأكد من احترام المستثمرين للاتفاقيّات المبرمة.

المجلس الوطني للاستثمار: تأسّس سنة ٢٠٠١ ونشأ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات تحت سلطة رئيس الحكومة الذي يتولى رئاسته، ومن بين المهام المسندة إليه نذكر:

اِقتراح إستراتيجية لتطوير الاستثمار وأولويّاته.

يدرس البرنامج الوطني لترقية الاستثمار الذي يسند إليه ويوافق عليه.

يقترح مواءمة التدابير التحفيزية للاستثمار مع التطورات الملحوظة.

يدرس قائمة النشاطات والسلع المستثناة من المزايا ويوافق عليها وكذا تعديلها وتحسينها.

يضع مقاييس تحديد المشاريع التي تكتسي أهميّة بالنسبة للاقتصاد الوطني ويوافق عليها.

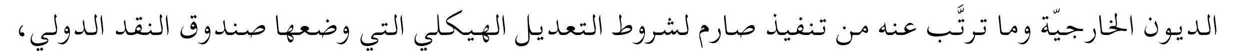
دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية لاقتصاديّة الجزائريّة

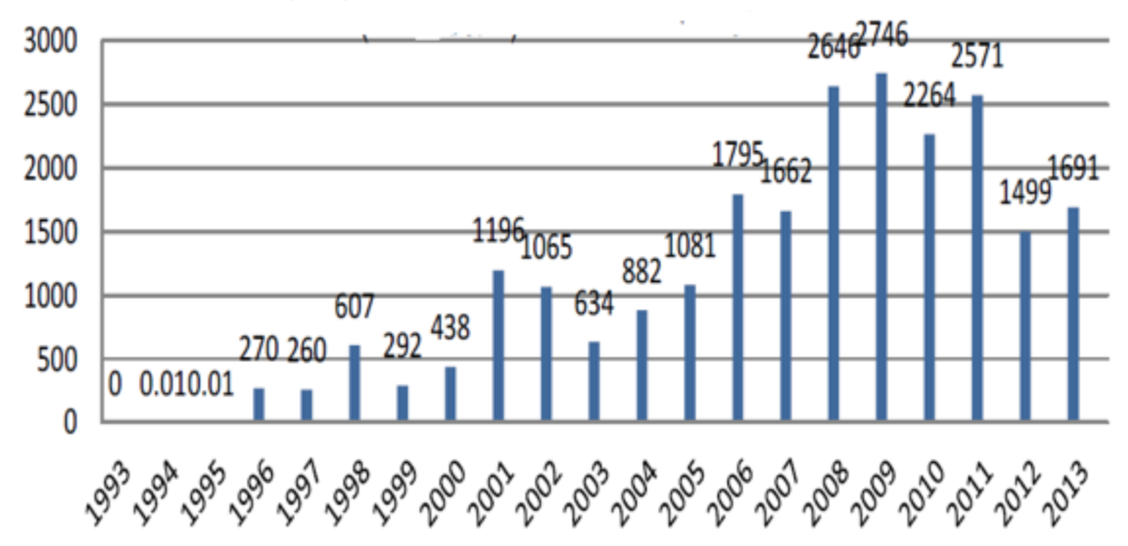
أولاً: تطوّر حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر

يوضِّح الشكل الموالي تدفُّقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة ١٩٩٣-٢٠١٣ بملايين الدولارات< يُمكِن القول إنَّ تطوَّر الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة سجّل أربع مراحل أساسيّة[1] على النحو التالي :

- **المرحلة الأولى (١٩٩٣-١٩٩٥)**: ما ميَّز هذه الفترة غياب شبه تام للاستثمار الأجنبي المباشر، الذي ترجع أسبابه إلى تفاقُم أزمة المديونيّة الخارجيّة وارتفاع خدمة الدين، الأمر الذي حتَّم على السلطات إِعادة جدولة

[1] شوقي جباري، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر كحتميّة للاندماج في الاقتصاد العالمي، مجلة المستنصريّة للدراسات العربيّة والدوليّة،العدد 49،2015، ص172-173.


الديون الخارجيّة وما ترتَّب عنه من تنفيذ صارم لشروط التعديل الهيكلي التي وضعها صندوق النقد الدولي،



بالإِضافة إلى التأثير السلبي لتدهور الأوضاع الأمنيّة والسياسيّة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

المصدر: شوقي جباري، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر كحتميّة للاندماج في الاقتصاد العالمي، مجلّة المستنصريّة للدراسات العربيّة والدوليّة، العدد ٤٩،٢٠١٥، ص ١٧٢.

- **المرحلة الثانية (١٩٩٦-٢٠٠٠)**: تميّزت هذه المرحلة بعودة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر والذي بلغ ٥٠٧ مليون دولار، وتوجّهت أغلبها إلى قطاع المحروقات، وبقيت الجزائر غير جاذبة للاستثمارات الأجنبيّة المباشرة في القطّاعات الأُخرى، وبعيدة عن مستوياته التي استقبلتها البلدان المجاورة، فقد بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المتدفق إلى المغرب سنة ١٩٩٧ أربع أضعاف ما تدفق إلى الجزائر.
- **المرحلة الثالثة (٢٠٠١-٢٠٠٧)**: احتلّت الجزائر في هذه المرحلة المرتبة الثالثة إِفريقيا في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث قُدِّر الحجم الوارد من هذا الأخير إلى الجزائر ب١١٩٦ مليون دولار سنة ٢٠٠١ وهي السنة التي توافق إِصدار الأمر رقم ٠١٠٣ وما جاء به من تحفيزات ضريبيّة، ثم ١٠٦٥ مليون دولار سنة ٢٠٠٢ بسبب بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية وخُوصصة شركة الصناعات الحديديّة بالحجار لصالح شركة أسبات الهنديّة، كما شهدت سنة ٢٠٠٦ ارتفاعا ملحوظا مقارنة سنة ٢٠٠٥ بتغير قدره ٧١٤ مليون دولار.
- **المرحلة الرابعة (٢٠٠٨-٢٠١٣)**: تميّزت هذه المرحلة بعدم تأثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر بالأزمة الماليّة العالميّة لسنة ٢٠٠٨، حيث حقّق رقماً قياسيّاً يعادل ٢٧٤٦ مليون دولار سنة ٢٠٠٩.

وهو ما يُمثّل أعلى قيمة حققتها الجزائر منذ انفتاحها، وتعود أسباب هذا الارتفاع إلى التحفيزات والامتيازات التي قدَّمت إلى المستثمرين الأجانب،فضل عن الاستقرار الإِيجابي لجل مؤشِّرات الاقتصاد الكلي.

ثانياً : مُساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي

الجدول رقم ٢ :مُساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي، ٢٠٠١-٢٠١٢

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006
نسبة تدفق FDI من GDP%	2,17	1,87	0,93	1,04	1,06	1,54
السنوات	2007	2008	2009	2010	2011	2012
نسبة تدفق FDI من GDP%	1,25	1,57	1,96	1,41	1,29	0,73

Source: UNCTAD Statistics

تُشير البيانات الموجودة في الجدول رقم ٢ إلى مُساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصاديّة في الجزائر، في شكل نسب مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في الفترة ٢٠٠١–٢٠١٢، ومن خلال هذه المؤشِّرات يُمكِن القول أنَّ مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصاديّة محليّاً يُعدُّ ضعيفاً وهامشيّاً، إذْ حقّق أعلى نسبة له سنة ٢٠٠٩ ب ١.٩٦٪ والذي يرجع إلى التحسن النسبي في البيئة الاستثماريّة وإلى الانتعاش الذي شهدته أسواق النفط .

الخاتمة

من خلال ما تمَّ تناوله يمكن القول أنّ الاقتصاديّات النامية حقَّقت قفزة نوعيّة من حيث استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، وأنَّ هذا الأخير يلعب دوراً أساسياً في تنمية اقتصاديّاتها، إلاّ أنَّ نسبة مشاركته تبقى ضعيفة جداً في تنمية الاقتصاد الجزائري ويظل دون المستوى المطلوب على الرغم من الجهود التي بذلتها الجزائر في استقطاب هذا النوع من الاستثمارات إليها .

المراجع :

–أميرة محمد، مُحدِّدات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصاديّة العربيّة، الطبعة الأولى، الدار الجامعيّة، القاهرة، ٢٠٠٥ .

–شوقي جباري، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر كحتميّة للاندماج في الاقتصاد العالمي، مجلّة المستنصريّة للدراسات العربيّة والدوليّة،العدد، ٢٠١٥.

– قويدري محمد، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الدول العربيّة، الملتقى الدولي الثاني" إشكاليّة النمو الإقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "، ١٤و١٥ نوفمبر ٢٠٠٥.

–كريمة فرحي، أهميّة الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصاديّة،كليّة العلوم الاقتصاديّة وعلوم التسيير،جامعة الجزائر ٣ ، ٢٠١٢–٢٠١٣.

–تقرير الاستثمار العالمي ٢٠١٥، الأونكتاد.

–ESSO Loesse Jacques, Investissements directs étrangers: Determinants et influence sur la croissance économiques, Revue politique Economique et Developpement, n° 117,2005

–UNCTAD Statistics , https://unp.un.org

–Data world bank, http://data.worldbank.org

الإِستراتيجيّات التنافسيّة التي تتَّبِعُها البنوك الإِسلاميّة الماليزيّة في الأسواق التنافسيّة

الدكتور عبد العزيز خنفوسي
كليّة الحقوق والعلوم السياسيّة
جامعة الدكتور "مولاي الطاهر"، الجزائر

الحلقة (١)

إنَّه منذ النصف الثاني من القرن العشرين، ومع بداية تحرير الأسواق وتطور وسائل النقل والاتصال أشتعل فتيل المنافسة ما بين المؤسّسات، ومنه أصبحت المنافسة تُشكِّل تهديداً يُحيط بها، وهو ما جعلها تبحث عن أفضل الطُرق التي تُمكِّنُها من مواجهة تحديَّاتها، حيث أنّه ومن أشهر المختصين الذين اهتموا بإِستراتيجيّات التنافس عالم الإِدارة الأمريكي "**مايكل بورتر**"، والذي توصّل إلى أنَّ المؤسّسة يمكنها استخدام ثلاث آليّات للتغلُّب على منافسيها، وهي: تخفيض التكلفة لتتمكن من بيع منتجها بسعر منخفض مقارنة معهم، أو خلق منتج متميز تبيعه بسعر مرتفع يغطي لها التكاليف المتحملة وتحقيق هامش الربح، أو ترُكز جهودها على خدمة قطاّع سوقي صغير لتجنب المنافسة على مستوى السوق الكلي، وقد رأى **بورتر** أنّ هذه الاستراتيجيَّات صالحة للتطبيق على أيَّة مؤسّسة مهما كان نشاطها.

يُمكِن القول أنَّ البنوك الإِسلاميّة هي مؤسّسات ماليّة ظهرت منذ بضع عقود كمحاولة لتطبيق مبادئ الشريعة الإِسلاميّة في الجانب المالي على أرض الواقع، وقدْ كان عددها في بداية نشأتها يعد على الأصابع ومحصوراً في بعض الدول، وهو ما جعلها لا تول أي اهتمام للمنافسة والاستراتيجيّات التنافسيّة ما دامت تحتكر السوق، ولكنّها عرِفت في السنوات الأخيرة تزايداً كبيراً في عددها، وانتشرت في الكثير من الدول الإِسلاميّة وحتى الغربيّة، كما دخلت البنوك التقليديّة معها على الخط لممارسة المصرفيّة الإِسلاميّة، الأمر الذي جعل من البنوك الإِسلاميّة تعيش وقع هذه الظاهرة، وهو ما يعني استعمالها لاستراتيجيّات تنافسيّة معيّنة للتغلب على هذا التحدي الذي تحمله لها بيئتها التنافسيّة، وبالتالي فالبنوك الإِسلاميّة تستعمل إِستراتيجيّة تنافسيّة رئيسيّة هي التميز القائم على الالتزام بالشريعة الإِسلاميّة وخدمة المجتمع، إضافة إلى عوامل أخرى كالتركيز على حاجات العملاء والجودة، واستخدام التقنيّات الحديثة والابتكار، أمّا إِستراتيجيّة التركيز فهي محدودة الاستخدام، في حين ينعدم تطبيق إِستراتيجيّة

تخفيض التكلفة، ممّا يُساهِم في ارتفاع تكاليفها وينعكس سلباً على أرباحها، وعليه فالمنافسة في هذا القطاّع مُرشَّحة للتزايد مستقبلاً، وهو ما يُحتِّم على البنوك الإسلاميّة حل مشاكلها الداخليّة وتطوير نفسها، والبحث عن فرص الاندماج والتعاون مع قوى بيئتها، وذلك لزيادة قدراتها التنافسيّة.

الإطار النظري العام للموضوع محل الدراسة:

نجد أنَّ واقع البنوك الإسلاميّة يختلف من دولة إلى أخرى، فهناك دول تحتوي على بنوك إسلاميّة كثيرة، وأخرى يتواجد بها عدد محدود، كما أنّ درجة الاهتمام بها يختلف من بيئة لأخرى، فمن الدول التي قامت بأسلمة نظامها البنكي بالكامل نجد السودان وإيران، وهذه الدول قامت بإعطائها مكانة هامّة وخصتها بقانون ينظمها ويخفف من مشاكلها، كما هو الشأن في ماليزيا، إلى دول أخرى لا تُعيرها أيَّة أهميّة، وتخضعها لنفس قوانين البنوك التقليديّة، وهي حال أغلبها كما هو الشأن بالنسبة للجزائر.

يُمكِن القول أنَّ الدول الإسلاميّة التي قامت بأسلمة نظامها المصرفي بالكامل، مازالت الحصّة السوقيّة للبنوك الإسلاميّة داخلها ضعيفة، لكن من جهة أخرى نجدها تنمو باستمرار وبمعدلات مُرتفعة، كما تتعرّض البنوك الإسلاميّة في مختلف البيئات التي توجد فيها المنافسة سواء من البنوك الإسلاميّة ذاتها أو من النوافذ الإسلاميّة للبنوك التقليديّة أو من البنوك التقليديّة، ولهذا كل البنوك الإسلاميّة تسعى جاهدة حتّى تُسيطر لنفسها إستراتيجيّة لمواجهة منافسيها بالاعتماد على إستراتيجيّة التميُّز كركيزة أساسيّة، مع الإهمال الشبه الكلي لإستراتيجيّة تخفيض التكلفة، ومحدوديّة استخدام إستراتيجيّة التركيز.

إنّ البنوك الإسلاميّة في الأسواق التنافسيّة هي أكثر ابتكاراً وأكثر تنوعاً في المنتجات المقدمة، وخاصّة ماليزيا، وهذا ناتج عن تطور الجهاز المصرفي الماليزي، وشدّة المنافسة فيه بما يجعل من كل بنك إسلامي يحاول تقديم الأفضل، على عكس البنوك الإسلاميّة في الأسواق غير التنافسيّة، والتي تكتفي بتقديم منتجات محدودة نتيجة قلّة المنافسة، وعدم وجود بديل مقنع لها في السوق المصرفي الإسلامي.

الإشكاليّة الرئيسيّة للموضوع:

إذا قُلنا أنَّ هناك مُنافسة تختلف شدَّتُها ما بين البنوك الإسلاميّة من بلد لآخر، فهذا لا يمنع من إمكانيّة وجود تعاون فعَّال مع مختلف القوى التنافسيّة الموجودة في بيئتها، فالبنك الإسلامي بتعاونه مع نفس بنوك القطاع أو مع بنوك تقليديّة أو مع هيئات أُخرى سيعمل في نفس الوقت على تدعيم قدراته التنافسيّة ويوسع تواجده وموارده، كما يحدُّ من المشاكل التي تعترض نشاطه المصرفي في ظل صعوبة بيئته.

وبالتالي نجد أنَّ حدَّة المنافسة التي تسود قطاّع البنوك الإسلاميّة تختلف من دولة إلى أخرى، ولكن على العموم وأغلب البلدان تعرف مُنافسة ضعيفة نظراً لاحتكار السوق المصرفيّة الإسلاميّة من طرف عدد قليل من البنوك

الإسلاميّة، ولكن هذه المنافسة ستكون مُرشَّحة للتزايد مستقبلاً، وهو ما يُحتِّم على هذه البنوك ضرورة التسلح بإستراتيجية تنافسية قائمة في الوقت الحالي على البحث عن التميز مع إهمال إستراتيجية تخفيض التكلفة، وعلى العموم نجد أن الإسلامية مدعوة لتعزيز قدراتها التنافسية عن طريق حل المجموعة الداخلية التي تعترض نموها، إضافة إلى التعاون مع محيطها بكل مكوناته، وهذا لأن البنك يعد عنصرا منها.

نقول إذن أن المصرفية الإسلامية في ماليزيا مرت بالعديد من المراحل بداية من التجربة الأولى ثم الانتشار، وأخيرا مرحلة التحرير، وكل منها قد تميزت بخصائص معينة، كما نجد كذلك ان البنوك الإسلامية في ماليزيا في بيئة عامة تحمل لها العديد من الفرص والتهديدات، أما بيئتها التنافسية فتتميز بكثرة المتدخلين الناتج عن التشجيع والدعم الذي تلقاه من طرف الحكومة الماليزية، وهذا لجعل ماليزيا من أهم مراكز المصرفية الإسلامية في العالم، وهو ما ترجم إلى إجراءات ملموسة لتشجيع القطاع.

وبالتالي، نجد أن موضوعنا هذا يدور حول الإشكالية الرئيسية التالية: **ما هي الاستراتيجيات التنافسية التي اعتمدت عليها البنوك الإسلامية في ماليزيا، وهذا في سبيل مواجهة تحديات المنافسين الناجمة عن التحرير المتواصل للسوق المصرفية في الكثير من الدول التي تبنت الصيرفة الإسلامية؟**

وللإجابة على الإشكالية الرئيسية المطروحة، فإنه لابد من الإجابة عن الأسئلة الجزئية الآتية:

ما هي البنوك الإسلامية الماليزية، وفيما تتمثل آليات عملها؟

ما هي الضوابط الإسلامية التي تستدعي تجسيد التنافس في البنوك الإسلامية الماليزية؟

ما هي أهم الاستراتيجيات التنافسية التي تطبقها البنوك الإسلامية الماليزية؟

كيف يمكن للبنوك الإسلامية الماليزية أن ترفع من قدراتها التنافسية في سبيل مجابهة تحديات المنافسين؟

فرضيات الموضوع محل الدراسة: نسعى من خلال دراسة هذا الموضوع إلى إثبات صحة أو عدم صحة الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: تختلف شدة المنافسة في قطاع البنوك الإسلامية الماليزية من بنك لآخر.

الفرضية الثانية: إن خضوع البنوك الإسلامية الماليزية لمبادئ الشريعة الإسلامية لا يمنعها من تطبيق الاستراتيجيات التنافسية التي جاء بها بوتر، وهذا شريطة تكييفها مع مبادئ عملها.

الفرضية الثالثة: تعتبر إستراتيجية التميز أفضل طريقة من أجل مواجهة المنافسة من قبل القطاع المصرفي الإسلامي الماليزي.

الفرضية الرابعة: إن المنافسة بين البنوك الإسلامية الماليزية مرشحة للتزايد مستقبلا نتيجة كثرة عدد المتدخلين وتنوعهم.

المنهج المتبع في الدراسة:

اختبارا للفرضيات السابقة، ونظرا لتعدد الجوانب المتعلقة بإشكالية هذا البحث، فإنه يعتمد على المنهج الوصفي التحليلي الذي يمثل تقديماً للبيئة المصرفية الإسلامية الماليزية، وهذا من خلال التطرق إلى: البيئة العامة للبنوك الإسلامية الماليزية، مراحل التطور، نموذج القوى الخمس للبنوك الإسلامية، المركز التنافسي للبنوك الإسلامية، واقع المنافسة فيما بين البنوك الإسلامية.

كما يعتمد على المنهج التطبيقي، وذلك لتبيان أهم أساليب مواجهة المنافسة في البنوك الإسلامية الماليزية هذا من جهة، ومن جهة أخرى محاولة رصد جملة من النماذج الناجحة التي جسدت التميز في البنوك الإسلامية الماليزية.

وفي هذا البحث كذلك نتبع منهجا هو أقرب إلى المنهج الاستقرائي، إذ وبالاعتماد على المنهجين السابقين نسعى إلى استخلاص القدرات التنافسية للبنوك الإسلامية الماليزية، ونقدم على ضوئها تقييم شامل وكامل لجملة الاستراتيجيات التنافسية للبنوك الإسلامية الماليزية.

المحور الأول: البيئة التنافسية للبنوك الإسلامية في ماليزيا

يُمكن القول أن المصرفية الإسلامية في ماليزيا، قد مرت بالعديد من المراحل بداية من التجربة الأولى ثم الانتشار، وأخيرا مرحلة التحرير، وكل منها قد تميزت بخصائص معينة، وبالتالي يُمكن القول أن البنوك الإسلامية في ماليزيا توجد في بيئة عامة تحمل لها العديد من الفرص والتهديدات، أما بيئتها التنافسية فتتميز بكثرة المتدخلين الناتج عن التشجيع والدعم الذي تلقاه من طرف الحكومة الماليزية، وهذا لجعل ماليزيا من أهم المراكز المصرفية الإسلامية في العالم، وهو الأمر الذي ترجم إلى إجراءات ملموسة لتشجيع القطاع، ومنه يُمكن القول أن السوق المصرفية الإسلامية تشهد اليوم منافسة جادة ما بين مختلف الأطراف من أجل الاستحواذ على أكبر الحصص السوقية، وتعظيم عوائدها، وتدعيم قدراتها التنافسية.

أولا: البيئة العامة للبنوك الإسلامية في ماليزيا

تُعتبر ماليزيا من أكثر الدول التي يمكن الاقتداء بها في الكثير من المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية، وهذا راجع إلى أنها استطاعت أن تنتقل من دولة متخلفة، وتعاني من مشاكل كثيرة إلى دولة متطورة في العديد من المجالات أهمها الناحية الاقتصادية، وهذا نظراً لما توليه من اهتمام لهذا الجانب، واستفادتها من المزايا التي تملكها، ورغم أن هناك الكثير من الاختلافات العرقية والدينية فيها، إلا أنها استطاعت صهر الجميع في بوتقة واحدة.

1 - البيئة الاقتصادية الماليزية:

تتميز البيئة الاقتصادية الماليزية بعدة خصائص نذكر من أهمها ما يلي :

استطاعت ماليزيا التحول من اقتصاد زراعي بالدرجة الأولى إلى مجتمع صناعي منذ السبعينيات[1]، وحاليا نجد أن قطاع الخدمات والقطاع الصناعي يساهم في النسبة الكبرى من الناتج المحلي الإجمالي .

تتوفر البيئة الاقتصادية الماليزية على بنية تحتية هامة، خاصة في مجال المطارات والموانئ ووسائل النقل والمواصلات، حيث احتلت ماليزيا المرتبة التاسعة عشر (١٩) في تقرير التنافسية لسنة (٢٠١٠/٢٠٠٩) .

تتوفر على وسائل الاتصال الحديثة والتكنولوجيا الرقمية، حيث تملك أفضل شبكات الاتصال بين الدول المتخلفة، وقد احتلت المرتبة (٢٢) في تقرير التنافسية لسنة (٢٠١٠/٢٠٠٩) .

ينمو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة والجارية، وهذا بمعدلات معتبرة، ما عدا سنة ٢٠٠٩ التي عرفت نمواً نوعا ما سلبيا، كما أن معدلات التضخم فيها كانت منخفضة خاصة في السنوات الأخيرة .

تقوم البيئة الماليزية على استيراد المنتجات الداخلة والمكملة لعملية التصنيع ووسائل النقل بمختلف أنواعها، وتُصدر المنتجات الإلكترونية والكهربائية، وتُشكل الصناعة أكثر من ٧٠٪ من صادراتها .

الدعوة إلى تشجيع القطاع الخاص في هذا البلد، ودفعه إلى أن يكون القطاع الأساسي في الاقتصاد خلال سنة ٢٠٢٠[2] .

يُعتبر اقتصاد ماليزيا من أكثر الاقتصاديات جذبا للاستثمار الأجنبي في العالم، وهذا نظرا للحوافز التي توفرها الدولة فيها[3]، وقد ساعدها في ذلك البنية التحتية المتطورة، واليد العاملة المقدسة للعمل[4] .

تعمل ماليزيا على التحرير المتزايد لتجارة السلع والخدمات بشكل حذر ومدروس حفاظا على مصالح البلد، خاصة في مجال الخدمات، كما تعمل على عقد اتفاقيات ثنائية، وتكوين المناطق الحرة مع مختلف دول العالم[5] .

البيئة الاجتماعية :

يُعتبر عدد سكان ماليزيا معتبراً مقارنة مع مساحتها، وهو مجتمع شاب تمثل فيه الفئة التي تتراوح أعمارها ما بين (١٥ و٦٥) سنة في المتوسط ما نسبته ٦٣٪، وعليه يرتفع نصيب الفرد من الناتج المحلي، وهذا لأن الحكومة الماليزية عملت على محاربة الفقر بالقسمة العادلة للثروة والاعتناء بذوي الدخول المحدودة[6]، كما أن الدين الإسلامي هو الدين الرسمي للدولة، وبالتالي يُشكل المسلمون نسبة معتبرة بلغت ٦٠.٤٠٪ سنة ٢٠٠٩، بالإضافة إلى ديانات أخرى كالبوذية .

البيئة السياسية في ماليزيا :

يُمكن القول أن تعدد الطوائف والأديان لم يمنع ماليزيا من الوصول إلى أعلى درجات الاستقرار السياسي، حيث نجد أن نظامها السياسي ملكي دستوري ويحكمها المسلمون منذ استقلالها، وهي تعمل وفق سياسة التخطيط على المدى المتوسط والطويل، حيث كان لها عدة خطط آخرها يمتد مفعولها إلى نهاية سنة ٢٠٢٠.

البيئة التكنولوجية:

نجد أن ماليزيا تمتلك تكنولوجيا عالية جداً في مجال المعلومات والاتصال والتصنيع، وهي تحتل مراتب جد متقدمة في تقرير التنافسية الخاص بسنتي (٢٠١٠/٢٠٠٩) في مجال تحويل التكنولوجيا، وهذا راجع أساسا إلى اهتمام الشركات بالبحث والتطوير والترابط فيما بين الجامعات والقطاع الصناعي، كما ترتفع أيضا نسبة استخدام الإنترنت المصرفي من طرف السكان، وهذا راجع لانخفاض تكاليفه وسرعته، بينما تبقى نسبة استخدام الهاتف المصرفي محدودة.

البيئة القانونية:

تحظى البنوك الإسلامية بقانون خاص منذ سنة ١٩٨٣ ينظم نشاطها، ويُبين طبيعة أعمالها، كما توليها الحكومة الماليزية اهتماما كبيراً، وتعمل على توفير الظروف الملائمة لنشاطها.

وبالتالي تعتبر البيئة العامة للبنوك الإسلامية في ماليزيا مناسبة لنشاطها، وهذا راجع نتيجة للاهتمام الكبير الذي توليه الحكومة لها، وسعيها لجعلها قطبا مصرفيا إسلاميا عالميا، ولكن من ناحية أخرى فهي تحمل بعض المساوئ أهمها وجود ديانات أخرى بخلاف الإسلام، وكذلك ارتفاع الضرائب والرسوم.

ثانيا: مراحل تطور المصرفية الإسلامية في ماليزيا

يُمكن القول أن البنوك الإسلامية في ماليزيا مرت بمرحلة تجريبية انطلقت بإصدار القانون الخاص بالمصارف الإسلامية سنة ١٩٨٣، والذي نتج عنه إنشاء أول بنك إسلامي في البلد، ثم تلتها مرحلة التوسع عن طريق فتح الباب أمام النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية لممارسة الأعمال البنكية الإسلامية منذ سنة ١٩٩٣، وصولا إلى مرحلة التحرير ودخول متعاملين جدد سواء أكانوا أجانب أو محليين منذ سنة ٢٠٠١ وإلى غاية اليوم.

مرحلة التجربة (١٩٨٣-١٩٩٢):

بعد إصدار القانون الخاص بإنشاء البنوك الإسلامية سنة ١٩٨٣، ثم تكوين البنك الإسلامي الماليزي من طرف عدة أطراف أهمها حكومة ماليزيا، ورغم التوقعات التي كانت تُشير إلى فشله في مراحل عمله الأولى لوجوده في بيئة عمل رأسمالية تختلف عن مبادئ عمله، إلا أنه قلب كل التوقعات، واستمر في النمو بمعدلات تفوق تلك المعدلات المحققة من قبل البنوك التقليدية، وهذا رغم صغر حصته السوقية(7)، كما كان هناك تقبل له من طرف الجمهور، وتزايد عدد عملائه من سنة لأخرى حتى وصلت عدد فروعه سنة **١٩٩٣** إلى **(٥٢)** فرعا بعدما كانت

فرع واحد عند انطلاقه، وعليه نجد أن الحكومة الماليزية، قد قامت بإصدار سندات حكومية متوافقة مع الشريعة الإسلامية منذ سنة **١٩٨٣**، وهذا لمساعدته على توظيف فوائضه وسد حاجته من السيولة[8].

مرحلة الانتشار (١٩٩٣-٢٠٠٠):

بعد النجاح الملاحظ لبنك إسلام ماليزيا اتخذت الحكومة الماليزية خطوة أكثر جرأة، تمثلت في إنشاء نظام بنكي إسلامي إلى جانب التقليدي، وهذا من أجل تحقيق الأهداف التالية[9]:

١. زيادة عدد البنوك التي تقدم المصرفية الإسلامية، وهذا لزيادة فاعليتها ودفعها للتطور.

٢. زيادة عدد الصيغ والأساليب الإسلامية التي تلبي حاجات ورغبات الأفراد والشركات المختلفة.

ومن أجل تجسيد هذا الهدف، فقد قام بنك ماليزيا المركزي في مارس ١٩٩٣ بالسماح للبنوك التقليدية بتقديم خدمات مصرفية إسلامية، وهو ما سمح بظهور النوافذ الإسلامية في ماليزيا، وقد حدد لها ضوابط ممارسة العمل المصرفي الإسلامي من خلال تكوين هيئة للرقابة الشرعية على مستواها، كما تم كذلك تدعيم المصرفية الإسلامية بإنشاء هيئة للرقابة الشرعية على مستوى البنك المركزي الماليزي لمساعدته في مراقبة البنوك الإسلامية من النواحي الشرعية في ماي سنة ١٩٩٧، ورغم الاستجابة الضعيفة للبنوك التقليدية في بداية الأمر، إلا أنه مع نهاية سنة ١٩٩٣ كانت كل البنوك التقليدية الموجودة آنذاك تقدم المصرفية الإسلامية، وهو ما أرخ لبداية عهد جديد للبنوك الإسلامية في ماليزيا[10]، وقد تم إنشاء خلال هذه المرحلة بنك إسلامي جديد هو بنك معاملات ماليزيا سنة ١٩٩٩، وتم إنشاء سوق ما بين البنوك الإسلامية سنة ١٩٩٤.

مرحلة التحرير (من سنة ٢٠٠١ إلى غاية يومنا هذا):

بعد الآثار السلبية للأزمة الآسيوية سنة ١٩٩٧ على النظام البنكي الماليزي، وبغرض تدعيم الاستثمار الأجنبي، اتخذ البنك المركزي الماليزي القرارات التالية:

أعطى الضوء الأخضر للبنوك التقليدية بالتحول إلى البنوك الشاملة، وهذا بعدما كانت البنوك الإسلامية هي فقط من تتمتع بهذه الميزة بموجب قانون ١٩٨٣، وهذا بغرض مساعدتها على تخفيض المخاطر بتنويع نشاطها.

فتح المجال أمام البنوك الأجنبية الإسلامية والتقليدية من أجل دخول السوق الماليزية، وتدعيمها بمتدخلين جدد.

وقد كان الهدف من التحرير هو جعل ماليزيا قطبا عالميا للمصرفية الإسلامية، وقد قام بنك ماليزيا المركزي بوضع مخطط القطاع المالي للبنوك الإسلامية سنة ٢٠٠١، وكان يهدف إلى الوصول بالحصة السوقية للبنوك الإسلامية إلى نسبة ٢٠٪ في سنة ٢٠١٠، كما قامت البنوك الماليزية بالاندماج والتكتل في (١٠) مجموعات بنكية تضم (٣٠) بنكا سنة ٢٠٠٢، وكانت (١٩) منها تقدم منتجات إسلامية[11]. هذا وقد نتج عن هذه السياسة تزايد عدد البنوك الإسلامية الأجنبية، كما أن أغلب البنوك التقليدية، قد حوّلت نوافذها الإسلامية إلى بنوك إسلامية

كاملة على شكل شركة تابعة للبنك الأم، ففي سنة ٢٠٠٨ مثلا شهدت إنشاء (٧) بنوك إسلامية جديدة ناتجة عن تحول نوافذ إسلامية منها ثلاث (٣) بنوك أجنبية، وقد بلغ عدد البنوك الإسلامية حوالي (١٧) بنكا سنة ٢٠٠٩، بينما انخفض عددها إلى (١٦) بنكا بعدما شهدت هذه النسبة اندماج بنكين تقليديين، مما أدى إلى اندماج البنكين الإسلاميين التابعين لهما بالضرورة.

إن المتتبع لمسيرة البنوك الإسلامية في ماليزيا يستشف الاهتمام الكبير الذي توليه السلطات الرسمية له، حيث لم تبق في حدود الدعم المعنوي والنفسي، وإنما ترجمت إلى أعمال وأفعال واقعية، وهو ما نتج عنه النمو المتواصل لهذا القطاع، وجهود الحكومة الماليزية ما زالت متواصلة لتذليل كل العقبات الموجودة أمام هذا القطاع للوصول به للعالمية، ولكن من الناحية الإستراتيجية كيف هي البيئة التنافسية لهذه البنوك؟

ثالثا: نموذج القوى الخمس للبنوك الإسلامية في ماليزيا

يُمكن القول أن البنوك الإسلامية تمارس نشاطها في ماليزيا في بيئة أعمال تتميز بوجود عدد كبير من المتدخلين الذين يقدمون نفس المنتجات المصرفية، كما أن قلة حواجز الدخول للقطاع يُرشح عددها للتزايد، وهناك العديد من المؤسسات التي تقدم منتجات بديلة لها، وهذا خاصة في ظل وجود بنوك تقليدية قوية، مما يعني وقوعها تحت ضغط المودعين وكذلك ضغط الموردين، مما يساهم في ارتفاع تكاليفها مقارنة بالبنوك التقليدية.

المنافسون الحاليون في الصناعة:

إن تمتع البنوك والمؤسسات المالية في ماليزيا برخصة البنك الشامل، يجعل كل بنك إسلامي في هذا البلد معرّض للمنافسة المباشرة من الأطراف التالية:

- البنوك الإسلامية الكاملة، والتي عرف عددها تزايداً كبيراً.
- النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية، والتي تراجع عددها لتحوّل أغلبها لبنوك إسلامية كاملة.
- نوافذ شركات التمويل التي تزاحم البنوك الإسلامية في الودائع الادخارية بالخصوص.
- بنوك الاستثمار وبيوت الخصم التي تنافسها في الودائع الاستثمارية، وتمويل الشركات.
- شركات التكافل، وإعادة التكافل التي تقدم نفس المنتجات التي تقدمها بنوكها الإسلامية في مجموعتها، كما تتعرض البنوك الإسلامية الماليزية لمنافسة مكاتب الصرف التي تقدم خدمات الصرف الإسلامي.

مقدمو المنتجات البديلة:

يوجد في ماليزيا عدد كبير من المتعاملين الماليين الذين يُقدمون منتجات بديلة لمنتجات البنوك الإسلامية، وهذا كالبنوك التقليدية وبنوك التنمية وشركات التأمين وإعادة التأمين، وهي تعتبر منافس كبير للبنوك الإسلامية في ظل وجود بنوك تقليدية قوية، وارتفاع نسبة غير المسلمين في هذا البلد .

المنافسين المحتملين :

في سنة ٢٠١٠ منح بنك ماليزيا المركزي الاعتماد لبنك (Deutsche Bank AG) لإنشاء شركة تابعة له لممارسته للأعمال المصرفية الإسلامية، كما منح ترخيصين جديدين لبنكين إسلاميين أجنبيين لم يُعلم بعد عنهما برأس مال أدنى قدره مليار دولار أمريكي، كما منح خمس تراخيص لبنوك تقليدية جديدة، وفي إطار تشجيعه للبنوك الأجنبية رفع بنك ماليزيا المركزي مساهمة الطرف الأجنبي في البنك من (٤٥–٧٠٪)، كما رفع الحد الأدنى لرأس مال البنوك الإسلامية المحلية إلى **٣٠٠ مليون رنجيت ماليزي**، أما الحد الأدنى لرأس مال البنوك الإسلامية الأجنبية فقد بقي نفسه، وهو ١٠ **مليون رنجيت ماليزي**، وهذه المؤشرات توحي بزيادة حدة المنافسة في السوق الإسلامي الماليزي مستقبلا[12].

القوة التفاوضية للعملاء :

تخضع البنوك الإسلامية في ماليزيا لضغط كبير من طرف عملائها سواء المودعين أو الطالبين للتمويل، والسبب في ذلك أنها توجه خدماتها لكل الأطراف وليس فقط للمسلمين، وهذا بالشكل الذي يُحتم عليها مراعاة الجانبين، والالتزام بقواعد الشريعة الإسلامية لاجتذاب المسلمين، ومنح العائد المناسب أو التكلفة المقبولة للتمويل لاجتذاب المسلمين وغير المسلمين في آن واحد، ويزداد وضع البنوك الإسلامية صعوبة مع قوة منافسيها من البنوك التقليدية .

القوة التفاوضية للموردين :

تُصدّر ماليزيا وتستورد في آن واحد الكثير من المنتجات المصنعة، إلا أنها تستورد مختلف وسائل النقل، وهي تخضع لضرائب ورسوم مرتفعة، مما يعني وصولها بسعر مرتفع للموردين، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة شرائها عن طريق البنوك الإسلامية، مع العلم أن نسبة كبيرة من استخدامات هذه البنوك مرتبطة باقتناء مختلف وسائل النقل، إضافة إلى الدور الذي تمارسه المنافسة ما بين هذه البنوك في رفع أسعارها للارتفاع على مستوى الموردين، وهو ما يجعل هذه البنوك مُعرّضة لضغط الموردين.

تقييم البيئة التنافسية للبنوك الإسلامية في ماليزيا :

بالنظر لموقع البنوك الإسلامية الماليزية من نموذج القوى الخمس لـ **بورتر** يُمكن القول أن هذه الصناعة غير جذابة من الناحية الإستراتيجية نظرا لـ:

وجود عدد كبير من المنافسين المباشرين الذين يُقدمون نفس المنتجات، وعددهم مرشح للزيادة مستقبلا، وهم القوة الرئيسية المؤثرة على البنوك الإسلامية حسب الاستبيان الذي أجاب عنه كلا من البنك الإسلامي الماليزي و(Malaysia Islamic) و(CIMB Islamic Bank) . فقد أجمعوا على أن البنوك الإسلامية المحلية الكاملة هي المنافس الرئيسي لهم، تليها بعد ذلك البنوك الإسلامية الأجنبية .

كثرة المنافسين الذين يُقدمون المنتجات البديلة في ظل ارتفاع نسبة غير المسلمين في هذا البلد، وهي البنوك التقليدية بالدرجة الأولى، كما أشارت إلى ذلك البنوك الثلاثة السابقة الذكر .

وقوعها تحت ضغط العملاء والموردين بالشكل الذي يرفع من تكاليفها، ويحد من أرباحها .

إن البيئة العامة في ماليزيا مناسبة لعمل البنوك الإسلامية، لكن من وجهة نظر إستراتيجية، فالبيئة التنافسية لها صعبة جداً نتيجة انخفاض حواجز الدخول للقطاع، وارتفاع عدد المتدخلين فيه بالشكل الذي يجعل البنوك الإسلامية تواجه تحديات كبيرة، خاصة تلك التي أنشئت مباشرة بطريقة إسلامية، ويزداد الأمر تعقيداً مع التحرير المتزايد للسوق المصرفية في هذا البلد، وهو ما يقودنا إلى معرفة المركز التنافسي لهذه البنوك حاليا(13) .

رابعا : المركز التنافسي للبنوك الإسلامية في ماليزيا

يشهد الاقتصاد الماليزي ثنائية بنكية مميزة، فإلى جانب البنوك التقليدية التي لها تاريخ طويل في هذا البلد تتواجد البنوك الإسلامية الحديثة الظهور، ولكنها تلقى الرعاية والتشجيع، حيث تم التخطيط للوصول إلى حصة سوقية من الأصول قدرها ٢٠٪ سنة ٢٠١٠، وبالتالي سنحاول في هذا العنصر التعرف على مكانتها ضمن النشاط المصرفي الكلي من حيث الأصول، الودائع والتمويل، وتقييم مدى نجاح الحكومة في خطتها .

الخطة السوقية للبنوك الإسلامية من الأصول :

إنه وبالنظر إلى المعطيات المتوفرة حول أصول البنوك الإسلامية سواء أكانت إسلامية بالكامل أو كانت نوافذ، فإنه يُمكن القول أن حصتها السوقية ما زالت ضعيفة جداً، وهذا إذا ما قورنت بالمصرفية التقليدية، ولكنها متزايدة من سنة لأخرى، وهي على مشارف تحقيق هدفها المسطر سنة ٢٠٠١، وهو الوصول إلى حصة سوقية من الأصول الإسلامية مقدارها ٢٠٪ سنة ٢٠١٠، ومعدل النمو السنوي للأصول الإسلامية أكبر من ذلك المحقق من قبل النظام البنكي ككل، وهو متزايد على عكس معدل نمو الأصول الكلية للبنوك التقليدية المتناقص، وهو ما يرشح تزايد حصتها السوقية مستقبلا، ولكن حدوث الأزمة المالية سنة ٢٠٠٨، وانتقال تأثيراتها إلى الاقتصاد الماليزي سنتي

٢٠٠٩ و٢٠١٠ جعل الحصة السوقية للبنوك الإسلامية لا تصل إلى ما هو مخطط لها، وهو بلوغ نسبة ٢٠٪، ولكنها قريبة جداً من تحقيقها.

الحصة السوقية للبنوك الإسلامية الماليزية من الودائع:

إن الودائع الموجودة لدى مختلف المتدخلين في السوق المصرفي الإسلامي الماليزي ضعيفة، حيث بلغت ما نسبته ٦٤.١٩٪ سنة ٢٠١٠، كما أن معدل نموها أكبر من معدل نمو الودائع الكلية، وهو ما يُعبر عن قدرة البنوك الإسلامية في تعبئة وجمع المدخرات بمختلف أنواعها، وهذه الحصة مرشحة للتزايد مستقبلا.

الحصة السوقية للبنوك الإسلامية من التمويل:

تستحوذ البنوك الإسلامية الماليزية على نسبة متزايدة من التمويل الكلي، حيث تعتمد على مختلف الصيغ الإسلامية في تمويل الأفراد والشركات، والحصة السوقية للبنوك الإسلامية من التمويل مرشحة للارتفاع مستقبلا، وهذا نظرا لنسبة النمو الكبيرة لها مقارنة بالتمويل الكلي التي تعرف معدلات نمو صغيرة ما عدا سنة ٢٠٠٥.

وعلى الرغم من الجهود المبذولة من طرف الحكومة الماليزية لتطوير المصرفية الإسلامية، وجعل ماليزيا قطبا إسلاميا عالميا، ورغم نجاحها في تحقيق أهدافها المسطرة حتى الآن، إلا أنها ما زالت بعيدة عن بلوغ مرحلة السيطرة والسيادة في هذا البلد، ولكن نسب النمو المرتفعة للأصول والودائع والتمويل تشير على مدى الانتشار والتقبل الذي تجده هذه البنوك(14)، وهو ما يعني تزايد عددها مستقبلا، مما سيشعل المنافسة أكثر.

خامسا: واقع المنافسة فيما بين البنوك الإسلامية في ماليزيا

نستطيع القول أن المصرفية الإسلامية في ماليزيا، قد مرت من الناحية الإستراتيجية بعدّة مراحل، كانت بدايتها من ناحية الاحتكار التام من طرف **بنك إسلام ماليزيا**، ثم مرحلة دخول النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية على الخط، وسيطرتها على النسبة الكبرى من السوق المصرفية الإسلامية، إلى مرحلة سيطرة البنوك الإسلامية، وتراجع دور النوافذ الإسلامية، وبروز البنوك الأجنبية كقوة فاعلة على مستوى السوق المصرفي الماليزي.

تطور هيكل السوق المصرفي الإسلامي الماليزي:

مرّ السوق المصرفي الإسلامي الماليزي بعدة مراحل هي:

أ. مرحلة احتكار **بنك إسلام ماليزيا** منذ تأسيسه سنة ١٩٨٤، واستمرت حتى سنة ١٩٩٢، وقد تميزت حصته السوقية بالضعف، وقد واجه ظروفا صعبة نتيجة سيطرة البنوك التقليدية ومحدودية موارده.

ب. مرحلة سيطرة النوافذ الإسلامية، وامتدت منذ سنة ١٩٩٣ تاريخ ترخيص البنك المركزي الماليزي للبنوك التقليدية بفتح نوافذ تقدم من خلالها خدمات مصرفية إسلامية، واستمرت إلى غاية سنة ٢٠٠٥، وشهدت هذه المرحلة منافسة حادة ما بين البنوك الإسلامية الأصلية، والنوافذ الإسلامية.

ج. مرحلة سيطرة البنوك الإسلامية الكاملة، وقد بدأت منذ سنة ٢٠٠٦ نتيجة تحول أغلب النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية إلى بنوك كاملة، فتراجع نشاط النوافذ فاتحا المجال لاشتعال المنافسة بين البنوك الإسلامية الكاملة(15).

الحصة السوقية للبنوك الإسلامية الماليزية من تمويل الاقتصاد:

ا. يلاحظ سيطرة (Malaysia Islamc) على الحصة الأكبر من تمويل الاقتصاد وفقا للطرق الإسلامية، يليه بعد ذلك (CIMB Islamc Bank) في سنتي ٢٠٠٩ و٢٠١٠، أما أضعف حصة فتعود لـ (Asian Finance Bank).

ب. إن الحصة السوقية من التمويل **لبنك إسلام ماليزيا** صغيرة إذا ما قورنت بحصته من الأصول والودائع.

ج. أغلب الحصص السوقية لباقي البنوك من تمويل الاقتصاد ضعيفة، ومتذبذبة من سنة لأخرى.

وعليه، فالملاحظ أن البنوك الإسلامية المتحولة من نوافذها لديها قدرة كبيرة على تقدم التمويل مقارنة مع البنوك الإسلامية الأصلية، وهذا من أجل استفادتها من خبرة بنوكها الأم في هذا المجال. هذا وتستحوذ البنوك الإسلامية المتحولة من نوافذها على أكبر حصة سوقية، تليها البنوك الإسلامية الأصلية، وأخيرا البنوك الأجنبية.

بعد احتكار السوق المصرفي الإسلامي من طرف **بنك إسلام ماليزيا**، جاءت النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية لتنشر المصرفية الإسلامية وتوسعها، والآن فقد أصبح السوق المصرفي الإسلامي الماليزي يعيش منافسة متصاعدة فيما بين البنوك المحلية من جهة والأجنبية من جهة أخرى، وما بين البنوك الإسلامية الأصلية والمتحولة من نوافذها، وهو ما يحتم عليها ضرورة التسلح بإستراتيجية مُعينة تمكنها من البقاء في السوق.

إن ملائمة البيئة العامة لنشاط البنوك الإسلامية في ماليزيا أدى إلى تزايد عددها، وهو ما جعل هذا القطاع غير جذاب من الناحية الإستراتيجية لقوة الضغط الذي تمارسه عناصر البيئة التنافسية عليه، ويعود الفضل للنوافذ الإسلامية في نشر المصرفية الإسلامية، وهذا بعد أن أرسى **بنك إسلام ماليزيا** قواعد هذه الصناعة، ورغم الدعم والحماية التي يتميز بها هذا القطاع، إلا أن نصيبه من السوق المصرفي الكلي ما زال ضعيفا، وهو مرشح للزيادة مستقبلا. هذا ويشهد القطاع الآن منافسة شرسة ما بين البنوك المحلية والأجنبية والبنوك المحلية فيما بينها(16) من أجل توسيع نشاطها.

LA BONNE GOUVERNANCE AU NIVEAU DES COLLECTIVITÉS LOCALES

M[me] KISSI Fadia
UNIVERSITÉ DJILLALI LIABES
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION DE SIDI BEL ABBES

Résumé
La plupart des grands pays industrialisés se sont engagés dans la voie d'une modernisation de leur gestion publique dont la condition demeure « la culture de résultats » : Les budgets sont établis sur la performance et par la vérification des résultats, et non pas seulement par l'affectation des crédits.
La question du changement dans les finances publiques des collectivités locales est particulièrement aiguë aujourd'hui pour faire face au manque d'efficacité des politiques publiques, à des ressources limitées, mais aussi répondre aux attentes croissantes des citoyens. L'objectif de ce texte est de définir les méthodes adéquates qui permettront de rendre la gestion des dépenses efficace, rationnelle et moderne au niveau des collectivités locales.

Introduction
Les collectivités locales sont des organisations institutionnelles et administratives de l'Etat qui doivent prendre en charge les intérêts de la population d'un territoire précis, elles sont organisatrices de premier plan dans la mise en place de démarches de développement durable et sont les premiers investisseurs publics.
Après la promulgation des lois de décentralisation dans de nombreux pays occidentaux, les collectivités locales semblent particulièrement actives dans le soutien au développement des activités économiques sur leur territoire ; La déconcentration administrative constitue un enjeu essentiel pour la modernisation administrative et la mise en œuvre des politiques publiques.
Des réflexions sont engagées aussi depuis la fin des années 70, dans un grand nombre de pays de l'OCDE, dans le cadre d'un mouvement dit de « nouvelle gestion publique » new public management, issu d'une conception de la gestion publique axée sur la performance ,dont la condition demeure « la culture de résultats » ,visant à un meilleur usage des ressources publiques ;C'est a dire à mettre en place des budgets axés non plus seulement sur les moyens, mais surtout sur des objectifs qu'il s'agit d'évaluer grâce à des indicateurs de résultats pertinents.

La gestion par la performance vise à améliorer l'efficacité de l'action publique et à renforcer l'autonomie et la responsabilité des gestionnaires publics s'engageant sur des résultats au regard d'objectifs définis préalablement.
Le changement dans les finances publiques des collectivités locales en Algérie, constitue un des grands enjeux pour la réforme de l'Etat qui correspond à l'approfondissement de la décentralisation et de la déconcentration, à la modernisation de la gestion des dépenses publiques et à la mise en place de la gestion axée sur les résultats. Le gouvernement algérien à travers une telle réforme s'efforce de trouver la méthode adéquate qui pourrait optimiser sa maîtrise des finances publiques ; dans ce contexte quelles sont les mesures concrètes prises par les collectivités locales en termes de gestion des dépenses afin de promouvoir le développement local et lutter contre la pauvreté ?

1. La nouvelle gestion publique

Au début des années 1980, de nombreux pays ont dû faire face à une crise financière caractérisée par un important déficit public et un endettement élevé. En vue de faire face à ce déséquilibre, de nouvelles méthodes de gestion- traditionnellement réservées au secteur privé, ont été employées dans la sphère publique, constituant le courant du « Nouveau Management Public (NMP) » également appelé Nouvelle Gestion Publique (NGP).
Ce nouveau modèle de gestion est issu d'une conception de la gestion publique axée sur la performance et visant un meilleur usage des ressources publiques.
Le NMP a succédé à de nombreuses réformes et tentatives de modernisation inachevées du secteur public comme le *Planning ProgrammingBudgeting System* (PPBS) aux États-Unis dans les années 1960, qui a servi de modèle aux expériences de Rationalisation des Choix Budgétaires (RCB) initiées en Europe, les initiatives de management par objectifs (MBO) et le budget base zéro (BBZ)[1]qui ont marqué les années 1970 .Ces techniques budgétaires, mises en place, avaient pour finalités : un meilleur emploi des fonds publics, la maitrise des dépenses des déficits publics, l'amélioration de la qualité des services publics et de l'efficacité des politiques publiques, la volonté de rendre plus transparente l'action des administration et de renforcer le contrôle démocratique sur la gestion publique.
La NGP est basée sur une dizaine de principes fondamentaux :
- Décentralisation de la responsabilité en matière de recrutement et de négociations salariales ;
- Plus de délégation de responsabilité au gestionnaire ;

[1] Le **budget base zéro** est une technique budgétaire et de prise de décision qui a pour objectif d'allouer les ressources de manière la plus efficace possible en « repensant » chaque dépense

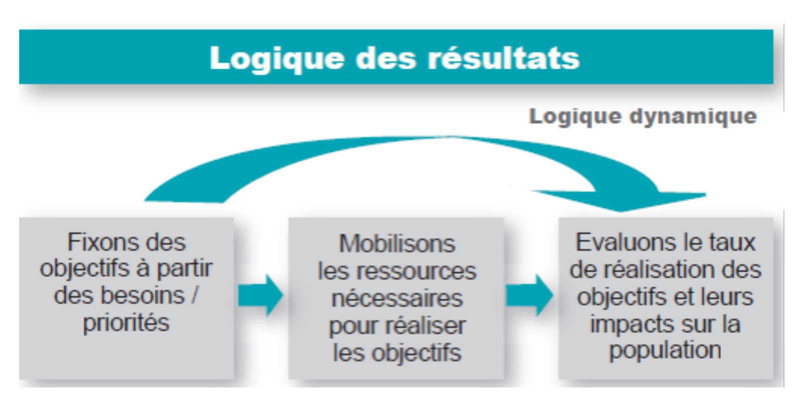
- Conduites des organisations publiques et de leurs membres en fonction de missions, stratégies et objectifs axés sur les résultats ;
- Réduire la bureaucratie et décentraliser certaines tâches administratives ;
- Volonté de gagner de l'argent, voire de rentabiliser les prestations qui contribuent au financement du budget de l'Etat ;
- Rendre la qualité et les coûts des prestations administratives plus transparente et utiliser de manière efficiente les ressources publiques ;
- Améliorer la performance des services administratifs grâce à l'utilisation des possibilités offertes par les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication ;
- Permettre aux services administratifs de développer une gestion plus souple tout en garantissant une décentralisation des processus de décision ;
- Introduction d'éléments propres à l'économie de marché et aux principes de la concurrence;
- Orienter les prestations administratives vers les besoins des usagers (ou clients) en les impliquant dans la définition et l'évaluation des prestations à fournir ;

2. Les principes de la bonne gouvernance au niveau local

La modernisation de la gestion publique exige que les administrations soient pilotées par un système de gestion par la performance, qui est un système de pilotage et de contrôle de l'action publique et qui, en principe, comprend les fonctions suivantes[1] :
- L'explication des objectifs des politiques publiques et l'identification des structures administratives responsables de leur mise en œuvre ;
- La définition de normes de performance traduisant un engagement sur le degré de réalisation de ces objectifs et sur les moyens qui y sont consacrés ;
- La mesure des résultats obtenus ;
- L'octroi de souplesse de gestion aux responsables en contre partie de leurs engagements sur les résultats (contrat de performance) ;
- L'intégration des données de performance dans les décisions d'affectation des ressources, l'élaboration de budgets de résultats ;
- Les modalités d'audit et d'évaluation ; le contrôle a posteriori des structures administratives.

Le développement local est devenu nécessaire pour lutter contre la pauvreté, donc il est primordial d'améliorer l'ensemble de la gouvernance au niveau local : Cela signifie une participation effective des populations locales et leur inclusion dans les processus de prise de décision de manière à favoriser la transparence, la responsabilité et

[1]H.Guillaume, G.Dureau et F.Silven : « gestion publique, l'état et la performance », Edition Dalloz,Paris, 2002, p 20



l'acceptation des décisions, et à garantir une mise en œuvre efficiente et efficace des politiques décidées[1].

2-1 L'efficacité et l'efficience

Les autorités locales devraient viser à assurer l'amélioration continue de l'efficacité des services dont elles sont responsables : il est nécessaire de mettre en place une gestion axée sur les résultats qui est un mode de gestion par lequel une organisation veille à ce que ses processus, ses produits et ses services contribuent à la réalisation d'une série de résultats escomptés.

Ce nouveau mode de gestion envisage d'orienter l'action de l'administration autour de la performance par le biais de la fixation d'objectifs mesurés par des indicateurs. Le recours à des objectifs et indicateurs vise à rationaliser l'exécution des dépenses et rendre la gestion des crédits plus performante par l'utilisation notamment d'objectifs opérationnels[2].

L'analyse du concept de performance révèle ses deux aspects complémentaires : d'une part, la conformité des résultats obtenus aux objectifs fixés (c'est-à-dire l'efficacité de la gestion publique) et, d'autre part, l'économie des moyens employés par rapport aux résultats obtenus (c'est-à-dire l'efficience)[3].

La finalité de la performance est double : informer les citoyens sur les résultats et surtout orienter la gestion de l'administration sur ces derniers : « la définition d'objectifs de performance, assortis d'indicateurs, a pour but d'informer le citoyen, l'usager et le contribuable sur les objectifs poursuivis par l'administration, d'orienter le pilotage des services en vue d'atteindre ces objectifs et de pouvoir rendre compte des résultats atteints »[4].

2-2 La transparence

---

[1]Local Georg Lutz / Wolf Linder : Structures traditionnelles dans la gouvernance locale pour le développement local, Université de Berne, Suisse, Institut des Sciences Politiques, mai 2004, p 2

[2] Damien Catteau : « La LOLF et la modernisation de la gestion publique : La performance, fondement d'un droit public financier rénové », Edition Dalloz, Paris 2007,p 43

[3]Les cahiers français n°329, budget de l'état et finances publiques, novembre 2005, p 22

[4] Direction de la réforme du budgétaire (DRB) : les objectifs et les indicateurs de performance des projets et rapports de performance annexés aux projets de loi de finances, Mémento, 12 décembre 2OO3, p 4

La transparence est considérée comme essentielle afin d'assurer une gestion efficace des finances des collectivités locales. Une collectivité fait preuve de transparence en ce qui concerne ses finances, lorsqu'elle met en œuvre les moyens nécessaires pour une information générale complète et lisible des actions et décisions engageant les finances, c'est ainsi que la collectivité peut améliorer ses choix financiers et budgétaires car la transparence réalisée est un indice de rationalisation des compétences obtenues par la décentralisation[1].

2-3 La sincérité

Ce principe implique une évaluation sincère de l'ensemble des charges et des produits et une traduction de la totalité des engagements afin de donner une image fidèle de la situation financière de la collectivité locale[2].

2-4 L'obligation de rendre des comptes

La nouvelle gouvernance publique a l'ambition de réformer en profondeur la logique de gestion des administrations, au moyen d'une budgétisation orientée vers les résultats à partir d'objectifs définis d'une part, et d'autre part d'une responsabilisation des gestionnaires.

Cette nouvelle budgétisation constitue une nouvelle présentation du budget sous le modèle «missions, programmes, actions» ; les missions seront les unités de vote des crédits, les programmes sont regroupés au sein de missions, celles-ci qui comprennent un ensemble de programme concourant à une politique publique définie[3], et enfin les actions précisent la segmentation des politiques publiques[4].

Par exemple : mission : ville et logement

Programme 1 : aide a l'accès au logement

Programme 2 : développement et amélioration de l'offre de logement

Dans un "souci de modernisation et de responsabilisation des gestionnaires", ils doivent disposés d'une souplesse de gestion accrue ; mais en contrepartie, ils doivent rendre compte de façon précise de leur gestion. Les collectivités peuvent appliquer le principe de globalisation ou de fongibilité des crédits, qui permet un redéploiement des crédits entre les différentes natures de dépenses. Cette fongibilité est limitée par l'interdiction d'abonder le titre des dépenses de personnel à partir des autres titres de dépenses, ce qui a été qualifié de « fongibilité asymétrique »[5].

---

[1]Martin Jacob : la transparence dans les finances locales, mémoire en vue de l'obtention du DEA de droit public général, université Lille 2, 2001-2002, p 3-14

[2]La LOLF et les collectivités locales, une démarche de performance déjà engagée, Bercy Colloc Information spéciale, n°342, 31 janvier 2008, p4

[3]La loi organique relative aux lois de finances, revue des finances publiques n°76, LGDJ, P 35

[4]Damien Catteau : « La LOLF et la modernisation de la gestion publique : La performance, fondement d'un droit public financier rénové », Op.cit., p 53

[5] J.F. Copé « La LOLF : Un nouveau cadre budgétaire pour réformer l'état », LGDJ, Paris 2006 », p 43

Conclusion

La réforme de la gestion publique, dont le terme générique le plus couramment utilisé est celui de « Public Management Reform », désigne de façon générale, tout changement dans les structures et les processus administratifs destiné à améliorer leur fonctionnement.

Tous les processus de modernisation engagés dans les différents pays ont une composante budgétaire et tous ont introduit la gestion à la performance au sein de leurs administrations, inscrivant ainsi l'action publique dans une logique de résultats.

Nous avons dégagé aussi une leçon importante et sur elle que nous voudrions conclure notre travail ; c'est bien le concept de performance qui constitue le dénominateur commun à l'ensemble des volets de la réforme budgétaire, elle est au cœur d'un nouveau système budgétaire axé sur les résultats, elle représente le socle d'une profonde modernisation de la gestion publique et enfin, elle constitue le fondement d'une rénovation des procédures budgétaires.

Bibliographie

H.Guillaume, G.Dureau et F.Silven : « gestion publique, l'état et la performance », Edition Dalloz, Paris, 2002, p 20.

Damien Catteau : « La LOLF et la modernisation de la gestion publique : La performance, fondement d'un droit public financier rénové », Edition Dalloz , Paris 2007,p 43.

Hamid A.Temmar : « la transition de l'économie émergente, références théoriques, stratégies et politiques » Office des publications universitaires 2011, P 529.

J.F. Copé « La LOLF : Un nouveau cadre budgétaire pour réformer l'Etat », LGDJ, Paris 2006 », p 43.

Les cahiers français n°329, budget de l'état et finances publiques, novembre 2005, p 22.

La LOLF et les collectivités locales, une démarche de performance déjà engagée, Bercy Colloc Information spéciale, n°342, 31 janvier 2008, p4.

La loi organique relative aux lois de finances, revue des finances publiques n°76, LGDJ, P 35.

Rapport de la banque mondiale N° 36270 : A la recherche d'un investissement public de qualité, Une Revue des dépenses publiques, volume I , 15 août 2007, p 66-67.

Martin Jacob : la transparence dans les finances locales, mémoire en vue de l'obtention du DEA de droit public général, université Lille 2, 2001-2002, p 3-14.

Local Georg Lutz / Wolf Linder : Structures traditionnelles dans la gouvernance locale pour le développement local, Université de Berne, Suisse, Institut des Sciences Politiques, mai 2004, p2.

www.premier-ministre.gov.dz

مُقدِّمة في الصكوك

د. عبد الباري مشعل
شركة رقابة للاستشارات
المملكة المتحدة

لِماذا الصكوك؟

سؤال هام خاصّة عند المقارنة بالأسهم، والتمويل المجمع، وصناديق الاستثمار، وكثيراً ما يستدعي ذلك أسئلة عن الفروق بين الصكوك وتلك الأدوات الاستثماريّة لما يوجد بينها من مساحات مشتركة.

أقصر الطُرق للإِجابة على هذا السؤال هو أنَّ الصكوك بديل عن السندات التقليديّة طويلة الأجل أو قصيرة الأجل كأذون الخزانة. والهدف الأساس منها تمويل الشركات والحكومات. وهذا الهدف كاف لفهم تميُّز الصكوك عن باقي الأدوات.

لا تستهدف زيادة رأس المال

الصكوك كأداة تمويليّة للشركات لا تستهدف زيادة رأس مال الشركات، وإنّما تعظيم أرباح حملة الأسهم عن طريق ما يُسمّى بالرافعة الماليّة (leverage)، والتي تعني في التطبيق التقليدي التمول أو الاقتراض على قوّة رأس المال. وبهذا تختلف عن الأسهم والتي تعني زيادة رأس المال.

لا تستهدف نقل مُلكيّة أصول الحكومات

الصكوك كأداة تمويل للحكومات لا تستهدف نقل مُلكيّة أصول الحكومات إلى حملة الصكوك؛ لأنَّ هذا نوع من الخصخصة، أو الخوصصة؛ لأنّ الصكوك تستهدف التمول مع الإِبقاء على ملكيّة الأصول للحكومات سواء أكان التمويل لتشغيل مشروعات الحكومة أو تلبية احتياجاتها الاستهلاكيّة، أمَّا بيع الأصول الحكوميّة أو الخصخصة فيستهدف التخلص من المشروعات والممتلكات الحكوميّة.

الجنوح بالصكوك إلى الخصخصة

أي جنوح بالصكوك إلى الخصخصة يُفقد الصكوك جوهرها من الناحية الفنية، وأي تحايل على الخصخصة باستخدام الأصول الحكوميّة في التمويل يحشر الصكوك في إِشكالات شرعيّة جوهريّة هي محور الانحرافات الحاليّة في الصكوك.

الفرق بين الصكوك وصناديق الاستثمار

وتختلف الصكوك عن صناديق الاستثمار لأنَّ الصناديق لا تجمع الأموال بهدف التمويل، وإنّما تستهدف الاستثمار في تملك المشروعات كتملك الشركات كلياً أو جزئياً، وتملك الأصول وتشغيلها، وهذا بخلاف الصكوك التي يكون التملك فيها كمتطلب شرعي فقط وليس غرضاً استثمارياً.

الصكوك والتمويل المُجمَّع

وتتَّفق الصكوك مع أداة التمويل المجمع من حيث الهدف التمويلي، حيث إنَّ حجم التمويل الضخم يستدعي أن تشترك عدة بنوك في عمليّة التمويل كتمويل محطّة كهرباء كما حدث في عدد من حالات التمويل في السعوديّة، ويمُكن تحقيق الهدف التمويلي عن طريق الصكوك أو التمويل المجمع غير أنّ الميّزة التي تنفرد بها الصكوك في هذه الحال هو التداول وهو أمر جوهري في الصكوك ويسمح بتسهيل عمليّة التسييل والتخارج بالبيع في سوق الأوراق الماليّة.

بالإضافة إلى ذلك تتضمَّن الصكوك ميِّزات إضافيّة عن التمويل المجمع من حيث كونها تسمح بأحجام ماليّة أكبر، وتوسيع دائرة المشاركة من الممولين بشكل أكبر، كما تسمح بتنوع المشاركين في التمويل فيمكن أنْ يكونوا أفراداً أو شركات أو بنوكاً بينما ينحصر التمويل المجمع بين البنوك كما هو مشاهد في أغلب التطبيقات.

الصكوك والسندات وأذون الخِزانة الربويّة

تختلف الصكوك عن السندات وأذون الخِزانة الربويّة أنَّ الصكوك تعتمد في التمويل عقداً شرعياً غير القرض الربوي، وربَّما يكون هذا العقد بيعاً أو إجارة، أو شركة.

القضايا الرئيسة في هيكلة الصكوك

تمرُّ الصكوك بثلاث مراحل رئيسة، مرحلة الإصدار، ومرحلة التداول ومرحلة التصفية والإطفاء، وسيتم تناول القضايا الرئيسة للصكوك في مراحلها الثلاثة.

الطرح الأولي

يقوم مصدر الصكوك بطرح الصكوك للاكتتاب في السوق الأولي، وفق آليّات الطرح المعتادة من خلال وكلاء البيع، وذلك بهدف تجميع القيمة النقديّة الاسميّة لكل الصكوك المطروحة للاكتتاب أو رأس مال الصكوك. وفي أغلب التطبيقات يتم إنشاء شركة ذات غرض خاص تمثل حملة الصكوك كطرف ممول.

عقد الإصدار

العلاقة بين حملة الصكوك دائماً هي الشركة أو المشاركة، كالعلاقة بين حملة الأسهم في الشركات المساهمة، فهم شركاء في الغنم، والغرم، بقدر حصصهم في هذه الشركة، أمّا العلاقة العقديّة بين حملة الصكوك في مجموعهم

(وتُمثِّلهم الشركة ذات الغرض الخاص) والمصدر فهي التي تُحدّد نوع الصكوك هل هي بيع أو إجارة أو مُضاربة أو شركة.
فإن كانت العلاقة بيعاً أو إجارةً فتشترى بالقيمة النقديّة للصكوك أعيانٌ قابلة للبيع أو الإجارة المنتهية بالتمليك، وإنْ كانت مضاربة يتم استثمار القيمة النقديّة في مجال نشاط المصدر المُتمول. ومن ثم يكون حملةُ الصكوك طرفاً بائعاً بالأجل، أو مؤجراً، أو ربَّ مال، ويكون المصدر مشترياً، أو مُستأجراً، أو مضارباً.

الإطفاء

جميع أنواع الصكوك لها عمر للإطفاء واسترجاع القيمة الاسميّة للصكوك بالإضافة للعوائد التي يتم تحصيلها خلال فترة الإصدار أو عمر الصكوك. ويتم إطفاؤها بانتهاء أجل البيع، أو الإجارة، أو الوقت المحدد لتصفية المضاربة المؤقّتة.

مخاطر رأس المال

صكوك البيع أرجى أنواع الصكوك لاسترداد قيمتها الاسميّة؛ لأنّها مجرد دين في ذمة المصدر، أمَّا صكوك الإجارة إذا تلفت الأعيان المؤجرة خسرت الصكوك قيمتها، فإنْ سلمت أمكن استرداد قيمتها الاسميّة عند الإطفاء بشراء المُصْدر للأعيان، أمَّا صكوك المضاربة فيخضع استرجاع قيمتها الاسميّة لقيمة أصول المضاربة السوقيّة عند التصفية، فقدْ تكون أكثر أو أقل أو تساوي القيمة الاسميّة التي تمَّ تجميعها عند الاكتتاب.

عائد الصكوك

العائد الدوري لصكوك البيع والإجارة سيكون قسطًا دورياً ثابتاً، والأصل في عائد المضاربة أنْ يكون عند التصفية، لكن يجوز أنْ يتم توزيع عوائد دوريّة ثابتة على حساب الربح في المضاربة، وتتم المحاسبة عليها عند التصفية أو الإطفاء في نهاية عمر المضاربة.

الضمان

تتعرّض الصكوك من حين الإصدار إلى حين الإطفاء لمخاطر تُهدِّد نجاح الإصدار، أو خسارة القيمة الاسميّة للصكوك، ومن أبرز الضمانات المستخدمة لتجنب فشل الإصدار هو وجود متعهد الاكتتاب ابتداءً في طرح الصكوك، ويتعهَّد بأنْ يشتري الصكوك التي لمْ يتم الاكتتاب فيها من قبل جمهور المكتتبين المستهدفين.
أمّا ضمان القيمة الاسميّة للصكوك فيتم ضمانها في البيع من قبل المصدر بصفته مشترياً لأنَّها دين في ذمَّته، وفي الإجارة يتعهَّد بشراء الأصل بقيمته الاسميّة في نهاية فترة الإجارة، أمَّا في المضاربة فلا يجوز للمضارب ضمان القيمة الاسميّة للصكوك أو رأس المال، والمقترح الأكثر قبولاً من الناحية الشرعيّة بالرغم من عدم واقعيّته هو تبرع طرف ثالث بضمان رأس المال.

التداول

أغلب الصكوك المصدَرة يتمْ إِدراجها في سوق الأوراق الماليّة، ويتم تداولها طبقاً لآليّات التداول المعتادة للأسهم، غير أنَّه هنا قيود شرعيّة على التداول تحدُّ من إِدراج بعض الصكوك بغرض التداول. فصكوك البيع تُمثِّل في الجملة ديونًا وهذا ينطبق على صكوك المرابحة أو صكوك السلم أو صكوك الاستصناع ومن ثم لا يجوز تداولها إلاّ بضوابط بيع الدين. وصكوك الإجارة تمثل أعياناً مؤجّرة، ويجوز تداولها بسعر السوق، وأمّا صكوك المضاربة فتُمثِّل خلطة من الأعيان والديون والنقود، ويجوز تداولها بسعر السوق بشرط أنْ تبلغ الأعيان ٣٣٪ فأكثر من إجمالي الخلطة. وهذا ما يُفسِّر نُدرة إِصدار صكوك البيع لأهميّة التداول، ومحدوديّة إِصدار صكوك المضاربة لارتفاع مخاطر الأصل، وكثرة إِصدارات صكوك الإِجارة للتداول ودرجة المخاطر المتوسِّطة.

طبيعة المُلكيّة في الصكوك

المحامي الدكتور عبد الحنَّان العيسى
عضو هيئة تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

تتناول هذه الدراسة البحث في إشكاليّة طبيعة مُلكيّة الأصول في الصكوك، حيث أنّ هذه الإِشكاليّة لم يتم دراستها دراسة معمَّقة، وخاصّة من قبل القانونين المهتمين بالماليّة الإِسلاميّة، بل غالبيّة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع كانت من الباحثين الشرعيّين، بينما هُيكلت الصكوك على مفهوم الملكيّة في القانون الوضعي، حيث سيتم التعرف من خلال هذه الدراسة على أشكال الملكيّة في الفقه اللاتيني– الفرنسي (القانون السوري نموذجاً) وفي الفقه الإِنجليزي والذي يُستمد منه القانون الماليزي مبادئه، وفي الفقه الإسلامي، لمعرفة أيُّها يتلاءم أكثر مع هيكليّة الصكوك، ومدى التزام إِصدارات الصكوك مع مبادئ الشريعة الإِسلاميّة من خلال مقارنتها بقرارات المجمع الفقه الإسلامي الدولي، ومعايير هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسّسات الماليّة الإِسلاميّة، وما ماهية التصرف الذي تقوم به الجهة المنشِئة عندما تنقل ملكيّة الأصول إلى مصدر الصكوك(شركة ذات غرض خاص SPV)، وما **طبيعة بقاء ملكيّة هذه الأصول على اسم الجهة المنشِئة؟** هل هي وصيَّة عليها أم مُستأمنة على هذه الأصول لحساب حملة الصكوك، حيث تُسمّى هذه الملكيّة بالملكيّة القانونيّة وفق الفقه الإِنجليزي، وكذلك ما **ماهية ملكيّة حملة الصكوك لهذه الأصول**، والتي تُسمّى الملكيّة النفعيّة في الفقه الإِنجليزي، بينما الفقه الفرنسي والإِسلامي لا يعرف هذا الشكل من أشكال الملكيّة، وما هي **طبيعة العلاقة التي تربط الجهة المُصدِّرة للصكوك (شركة ذات غرض خاص SPV) بكل من الجهة المُنشِئة وبحملة الصكوك؟** هل هي وكالة أم نيابة؟ وهل تخضع لأحكامها في علاقتها بهما؟

المبحث الأول (أنواع الملكيّة)

المُلكيّة في الشريعة الإِسلاميّة:

تعريف الملك: المُلك **لغة** –بفتح الميم وكسرها وضمها: هو احتواء الشيء والقدرة على الاستبداد به والتصرف بانفراد[1]. **وفي الاصطلاح**: يُعبِّر الفُقهاء المحدثون بلفظ الملكيّة عن الملك، وقد عرّف القرافي الملك –باعتباره **حكماً**

[1] لسان العرب، محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري، دار صادر – بيروت.

شرعياً –فقال: الملك حكم شرعي مقدر في العين أو المنفعة، يقتضي تمكن من يضاف إليه من انتفاعه بالمملوك والعوض عنه من حيث هو كذلك[1].

حق الملكيّة: هو سُلطة المالك في أن يتصرف في مُلكه تصرفاً مُطلقاً عيناً ومنفعةً واستغلالاً، ولمالك الشيء وحده أن ينتفع بالعين المملوكة وبغلّتها وثمارها ونتاجها ويتصرّف في عينها بجميع التصرفات الجائزة شرعا[2].

أقسام الملك: للملك أقسام باعتبارات مختلفة في الشريعة، وما يتعلق ببحثنا هو أقسام الملك باعتبار حقيقته، أي بالنسبة للعين والمنفعة: فهو ينقسم لملك تام وإلى ملك ناقص.

وقد قسَّم ابن رجب الحنبلي الملك إلى أربعة أنواع: ملك عين ومنفعة، وملك عين بلا منفعة، وملك منفعة بلا عين، وملك انتفاع من غير ملك المنفعة، ثم قال: **أمّا النوع الأول**: فهو عامّة الأملاك الواردة على الأعيان المملوكة بالأسباب المقتضية لها، من بيع وهبة وإرث وغير ذلك، **والنوع الثاني**: ملك العين بدون منفعة، **والنوع الثالث**: ملك المنفعة بدون عين وهو ثابت بالاتفاق، وهو ضربان: الضرب الأول: ملك مؤبد، ويندرج تحته صور: منها الوصية بالمنافع، ومنها الوقف، فإنّ منافعه وثمراته مملوكة للموقوف عليه، ومنها الأرض الخراجيّة، والضرب الثاني: ملك غير مؤبد، فمنه الإِجارة، و**النوع الرابع**: ملك الانتفاع المجرد، وله صور متعدِّدة: منها ملك المستعير، فإنه يملك الانتفاع لا المنفعة.

فالفروق بين الملك التام والملك الناقص تتجلّى[3]:

أولاً: إنّ لصاحب الملك التام الحق في إنشاء جميع التصرفات المشروعة من عقود ناقلة للملك في حدود عدم مخالفة الشرع، أما صاحب الملك الناقص هو مقيد في حدود الانتفاع بالمنفعة فقط.

ثانيا: تأبيد الملك التام: أي أن الملك التام دائم ومستمر لا ينتهي إلاّ بسبب مشروع، وكذلك لا يجوز تأقيته، ولذلك لا يجوز تأقيت العقود الناقلة للملك التام كالبيع ونحوه[4]، وأمّا الملك الناقص فالعقود الواردة على المنافع فيها لا بدَّ من تأقيتها مثل الإجارة، فهي تقبل التقييد بالزمان والمكان ونوع الانتفاع[5].

–**الملك التام**: هو الملك المتضمن العين ومنافعها أي ملك الرقبة والمنفعة معاً، ويقول ابن تيميّة: الملك التام يملك فيه التصرف في الرقبة بالبيع والهبة، ويورث عنه، ويملك التصرف في منافعه بالإِعارة والإِجارة والانتفاع وغير ذلك[6].

---

1 الفروق، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، بيروت: عالم الكتب 3 / 209.
2 القانون المدني السوداني المادة/516/
3 الموسوعة الفقهيّة الكويتيّة، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلاميّة -الكويت
4 الأشباه والنظائر، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، ص 27.
5 حاشية ابن عابدين، دار الفكر للطباعة والنشر، 5 / 3، 19.
6 مجموع الفتاوى، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية، 29 / 178.

–**الملك الناقص**: هو ملك الرقبة فقط، أو المنفعة فقط، أو الانتفاع فقط، ولذلك جاء ملك الرقبة دون المنفعة ناقصاً، كأن يوصي بمنفعة عين لشخص، أو أنْ يوصي بالرقبة لشخص وبمنفعتها لآخر[1]، **فالملك الناقص ينقسم لقسمين: الأول: ملك الانتفاع**: هو سُلطة الشخص باستعمال العين بنفسه فقط، كمنح الطلاب سكن مجاني في المدينة الجامعيّة، **فالانتفاع**: هو الوصول إلى المنفعة، يقال انتفع بالشيء: إذا وصل به إلى منفعة[2]. ويستعمل هذا اللفظ غالبا مع كلمة (حق) فيقال: حق الانتفاع، ويراد به الحق الخاص بشخص المنتفع غير القابل للانتقال للغير[3].

أمّا أسباب الانتفاع: منها الإباحة، والعقد.

أ– الإباحة:

١–الإباحة الأصليّة: هي التي لم يرد فيها نص خاص من الشرع، لكن ورد بصفة عامّة، كالأنهر العامّة.

٢– الإباحة الشرعيّة: هي التي ورد فيها نص خاص يدل على حل الانتفاع بها.

٣– الإباحة بإذن المالك: هذه الإباحة تثبت من مالك خاص لغيره بالانتفاع بعين من الأعيان المملوكة: إمّا بالاستهلاك، كإباحة الطعام والشراب في الولائم، أو بالاستعمال كما لو أباح إنسان لآخر استعمال ما يشاء من أملاكه الخاصّة[4].

ب– العقد: من أهم أسباب الانتفاع، فهناك عقود تقع على المنفعة مباشرة، كالإجارة والإعارة، والوصيّة بالمنفعة والوقف. وهناك عقود يأتي الانتفاع فيها تبعاً، وذلك وفق شروط محددة، كالرهن والوديعة.

وجوه الانتفاع: تتعدّد أوجه الانتفاع بالشيء كالانتفاع بإتلاف العين أو ببقائها.

توريث الانتفاع: إذا كان سبب الانتفاع الإجارة أو العارية، فإنه يقبل التوريث.

نفقات العين المُنتفع بها: لا خلاف بين الفقهاء في أنّ نفقات العين المنتفع بها تكون على صاحب العين، إذا كان الانتفاع بمقابل.

ضمان الانتفاع: الأصل أنَّ الانتفاع بعين من الأعيان لا يوجب الضمان، وعلى ذلك فمن انتفع بالمأجور على الوجه المشروع، وبالشروط التي عُيِّنت في العقد، دون تعد أو تقصير، فتلف المأجور فلا ضمان على المنتفع.

يُنْهَى الانتفاع في الحالات الآتية:

- الإرادة المنفردة: من قبل أحد العاقدين.

---

[1] الأشباه والنظائر لابن نجيم، ص 351
[2] المصباح المنير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المكتبة العلميّة - بيروت
[3] الفروق للقرافي 1 / 187
[4] الفتاوى الهنديّة، لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، دار الفكر، 3 / 344

- حق الخيار: في بعض العقود كالإجارة، فإنّها تفسخ بالعيب.
- الإِقالة: وهي فسخ العقد بإرادة الطرفين كالإجارة.

وينتهي الانتفاع في الحالات الآتية:

- انتهاء المدَّة.
- هلاك المحل: أي بهلاك العين المنتفع بها.
- وفاة المنتفع.

الثاني: ملك المنفعة (تمليك المنفعة): وتُعرَّف المنفعة: المنفعة في اللغة: كل ما ينتفع به والجمع منافع[1]، والمنفعة في الاصطلاح هي: الفائدة التي تحصل باستعمال العين فكما أنّ المنفعة تحصل من الدار بسكناها وتحصل من الدابة بركوبها[2]، وهو أعمُّ وأشمل من ملك الانتفاع، فيُباشر مالك المنفعة الانتفاع بنفسه ويمّكن غيره من الانتفاع به بعوض كالإجارة، أو بغير عوض كالعارية، فمالك المنفعة كمن استأجر داراً، أو استعارها، فله أنْ يؤاجرها للغير بعوض أو بغير عوض، ويتصرّف في هذه المنفعة تصرُّف الملاك في أملاكهم[3].

العقود الواردة على المنافع: المنافع تُملك بطريقين: أحدهما: أنْ تكون تابعة لملك الرقبة، والثاني: أن يكون ورد عليها عقد وحدها، وتملك المنفعة بعدّة أسباب هي الإعارة والإجارة والوقف والوصيّة.

رهن المنفعة: الأصل عند الفُقهاء أنّ ما يجوز بيعه يجوز رهنه وما لا يجوز بيعه لا يجوز رهنه[4]، وبناء عليه فيجوز رهن المنافع.

ضمان المنافع: المنافع تضمن بالإتلاف والغصب إذا كان ذلك بتعدٍ أو تقصير من المنتفع.

وراثة المنافع: المنافع تورَّث مثل بقيّة الأموال المملوكة جرياً على أصلهم، من أنّ المنافع أموال متقوَّمة[5].

انتهاء ملك المنفعة: تنتهي ملكيّة المنفعة بأمور منها:

أ – هلاك محل المنفعة. ب – انتهاء المدة المحدّدة لها. ج – وفاة المنتفع على خلاف بين الفقهاء في ذلك.

وعلى هذا فمن **ملك منفعة** شيء يملك أنْ يتصرّف فيه بنفسه، أو أنْ ينقلها إلى غيره، ومن **ملك الانتفاع** بالشيء لا يملك أن ينقله إلى غيره، فالمنفعة أعم أثراً من الانتفاع.

---

1 لسان العرب
2 درر الحكام شرح مجلة الأحكام، علي حيدر خواجة أمين أفندي، 1 / 100 المادة (125)
3 الموسوعة الفقهيّة الكويتيّة
4 والأشباه لابن نجيم ص 288
5 الموسوعة الفقهيّة الكويتيّة

– **الشروط المُقيّدة للتصرف**: ليس للمالك أنْ يُشترط في تصرفه عقداً كان أو وصيّة شروطاً تقيد حقوق المتصرف إليه، إلا إذا كانت هذه الشروط مشروعة وقصد بها حماية مصلحة مشروعة للمتصرف أو المتصرف إليه أو الغير لمدّة محددة، ويقع باطلا كل شرط يمنع المتصرف إليه من التصرف[1].

الملكيّة في الفقه اللاتيني (الفرنسي)، القانون السوري نموذجاً

تقسم الملكيّة وفق الفقه الفرنسي إلى حق الملكيّة وحق الانتفاع

أولاً–حق الملكيّة: وفق القانون المدني السوري المستمد من القانون الفرنسي، تقسم العقارات إلى **عقارات ملك**: وهي العقارات القابلة للملكيّة المطلقة. فلمالك الشيء وحده في حدود القانون حق استعماله واستغلاله والتصرُّف فيه[2]. **وعقارات أميريّة**: وهي التي تكون رقبتها للدولة ويجوز أنْ يجري عليها حق التصرُّف[3]، وتطبَّق الأحكام الخاصّة بالبيع والهبة على العقارات الأميريّة وعلى الحقوق العينيّة العائدة لهذه العقارات[4]، ويجوز أنْ تجري على العقارات الحقوق العينيّة التالية: الملكيّة–التصرُّف–الانتفاع[5].

ثانياً–حق الانتِفاع: عرّفته المادة /٩٣٦/: بأنّه حق عيني **باستعمال** شيء يخص الغير و**استغلاله**، ويسقط هذا الحق حتماً **بموت المنتفع**، ولا يجوز إنشاء حق انتفاع لصالح **شخص اعتباري**. فحق الانتفاع يخول مالكه ثلاثة حقوق هي الاستعمال والاستغلال والتصرف بحق الانتفاع وليس التصرف بملكية العين(الرقبة) التي أنشأ حق الانتفاع عليها.

خصائِص حق الانتفاع:

- هو حق عيني: وليس حق شخصي.
- يمنح مالكه سلطة استعمال شيء يخص الغير واستغلاله ولصاحب حق الانتفاع التنازل عن هذا الحق أو التصرُّف به.
- حق مؤقّت: أي ينتهي بموت المنتفع، إلا أنّه يجوز إنشاء حق الانتفاع لمدّة معيّنة ينتهي بانتهائها، شريطة أنْ تنتهي هذه المدّة قبل وفاة المنتفع. وبهذا يفترق هذا الحق عن حق التصرف في الأراضي الأميريّة الذي يعد في الأصل حقاً دائماً، إذ هو ينتقل بعد وفاة المتصرف إلى ورثته من أصحاب حق الانتقال.
- حق الانتفاع ينشأ لمصلحة الشخص الطبيعي وليس الاعتباري.

[1] القانون المدني السوداني المادة/523/
[2] المادة(768) القانون المدني السوري رقم84 تاريخ 1949.
[3] المادة(86) المصدر السابق.
[4] المادة(896) المصدر السابق.
[5] المادة(85) المصدر السابق.

حالات اِنتهاء حق الانتفاع وهي:

- يسقط حق الانتفاع باِنتهاء أجله.
- أو بموت المنتفع.
- أو بتلف الشيء المنتفع به تلفاً كاملاً.
- أو بالتنازل عن المنتفع به.
- أو بإسقاطه منه لسوء الاستعمال.
- أو بالاتحاد: أي بجمع صفتي المنتفع ومالك العقار في شخص واحد[1].

المسؤوليّة والضمان: عند انقضاء مدة الانتفاع يكون المنتفع مسؤولاً تجاه مالك العقار عن العطل الذي لحق بالعقار بسببه، وتكون على عاتق المنتفع: الضرائب العقاريّة المختلفة وكذلك الترميمات اللاّزمة لصيانة العقار، أما التصليحات الكبيرة وتستوجب مصاريف غير عاديّة، فإنّها تترتب على مالك الرقبة وأحكام البيع هي التي تسري في ضمان الحصة إذا هلكت، وينشأ الانتفاع بالتصرف القانوني (العقد والوصيّة).

الملكيّة في الفقه الإنجليزي: القانون العام، هو المدرسة القانونيّة التي تستمد جذورها من التراث القانوني الإِنجليزي، ومن أبرز سماتها الاعتماد على السوابق القضائيّة كمصدر ملزم للتشريع، وتقسم الملكيّة وفق الفقه الإنجليزي إلى **الملكيّة القانونيّة والملكيّة النفعيّة**، والفصل بين الملكيّة القانونيّة والملكيّة النفعيّة في ظل القانون الإِنكليزي يتّضح من خلال مفهوم الاستئمان أو الوصاية.

فالمالك القانوني: هو الشخص الذي يحمل المستند القانوني لممتلكات، لِصالح شخص آخر، فالمالك القانوني هو من سجّل الأصل الممتلك باسمه.

أمّا المالك النفعي: هو المالك الحقيقي أو الفعلي الذي يحق له الاستعمال والانتفاع بالشيء، إلاّ إنّ ملكيّة الشيء القانونيّة غير مسجل باسمه، فالمالك الفعلي الذي تعود جميع منافع الأصل إليه هو المالك النفعي، والمالك القانوني بمثابة أمين حائز للأصل قانوناً لصالح المستفيدين منه فقط، وعند بيع الأصل فمستحق الثمن هو المالك النفعي، كونه الضامن للأصل لكن المالك النفعي لا يستطيع التصرف بالملكيّة بدون موافقة المالك القانوني، لكن لأي مدى هذا القيد يُخرج مفهوم الملكيّة النفعيّة عن مفهوم الملكيّة الحقيقة في الشريعة الإِسلاميّة.

كما ذُكِر آنفاً أن أصل انقسام الملكية في القانون الإِنجليزي إلى قانونية يرجع لمفهوم **الاستئمان أو الوصاية**، إلا أنّ المبدأ قد تجاوز نطاق استخدامه الأصلي، حيث أنّ مُصطلح "الملكيةّ القانونيّة والملكيّة النفعيّة" أصبح يستعمل في

[1] المادة (954) القانون المدني السوري رقم84 تاريخ 1949.

مجالات لا علاقة لها بقضايا الأمانة، كما في العقود التجاريّة أو التمويليّة وذلك لاعتبارات قانونيّة، أو لإِخفاء المالك الحقيقي للأصول لأغراض ضريبيّة، وأحياناً في عمليّات غسيل الأموال.

المبحث الثاني (طبيعة الملكيّة في الصكوك)

إنّ لملكيّة الأصول أهميّة كبيرة في هيكلة الصكوك وإِصدارها، لأنَّ الصكوك تُمثِّل هذه الأصول أو الموجودات، ففي معظم هياكل الصكوك، فإِنَّ التصرف في الأصول أو الموجودات يؤدِّي إلى نقل "ملكيّة الانتفاع" فقط، في حين أنْ حق الملكيّة القانونيّة أو "شهادة التسجيل" يتم الاحتفاظ بها من قبل المنشئ أو المصدر، وبما أن الصكوك تُمثِّل ملكيّة حصة شائعة من الأصول والموجودات، فهل يملك حملة الصكوك هذه الأصول مُلكيّة تامة، تخولِّهم حق الاستعمال والاستغلال والتصرف، ففي هذا المبحث سوف نتعرف على طبيعة ملكيّة أصول الصكوك؛ بالنسبة لحملة الصكوك وبالنسبة للجهة المنشئة وبالنسبة للشركة ذات الغرض الخاص (SPV).

أولاً- الصكوك:

- تُعرَّف الصكوك بأنها: "شهادات، ويمُثّل كل صك حق ملكيّة لنسبة مئوية شائعة في موجودات عينيّة أو مجموعة مختلطة من الموجودات أكثرها الأعيان، أو مشروع تجاري مشترك (مثل المضاربة). وقد تكون هذه الموجودات في مشروع مُحدّد أو نشاط استثماري معين وفقا لأحكام الشريعة ومبادئها[1]. هي وثائق متساوية القيمة تمثل حصصا شائعة في ملكيّة أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص[2].

حيث تقسم الصكوك لقسمين وفق اعتبارات ملكيّة الأصول والموجودات:

صكوك قائمة على الأصول (Asset-Based Sukuk)حيث لا يتم تسجيل ملكيّة أصول الصُّكوك قانوناً باسم حملة الصُّكوك وتبقى مُسجّلة باسم الجهة المنشئة، ويكون لحملة الصُّكوك ملكيّة شرعيّة، ولا تكون لهم ملكيّة قانونيّة كاملة (Beneficial Ownership)، ففي صكوك الإِجارة، يتم بيع الأصل من مالك الأصول (المنشئ) للشركة ذات الأغراض الخاصّة التي هي عادة المصدر الذي يعمل بالنيابة عن المستثمرين (حملة الصكوك)، ومن ثم استئجار الأصل بعد بيعه، وتنقل فقط ملكيّة الانتفاع في الموجودات إلى الكيانات ذات الأغراض الخاصّة، ويُحتفظ المنشئ بحق الملكيّة القانوني، وعادة المنشئ ينفذ استئمان مُعينّ، ليُعلِن أن الملكيّة القانونيّة للموجودات مودّعة لصالح حملة الصكوك، وكذلك فإن المنشئ أو المصدر يتعهَّد عادةً بشراء الموجودات مرّة أُخرى من حملة الصكوك، عند حصول حالة تخلف عن السداد أو اطفاء الصكوك، هذا النوع من الصكوك يحد من حق حملة الصكوك في التصرف بموجودات الصكوك إلى طرف ثالث؛ عند التقصير من جهة المنشئ،

[1] مجلس الخدمات الماليّة الإسلاميّة، متطلبات كفاية رأس المال للصكوك، والتصكيك

[2] المعايير الشرعيّة، المعيار الشرعي رقم 17(صكوك الاستثمار).

ففي هذه الحالة يتم دعوة المنشئ لعقد اجتماع لحملة الصكوك، ومُمارسة حقوقهم المنصوص عليها في نشرة الإِصدار، التي قد تشمل إِصدار إشعار إلى المنشئ / الملتزم عملاً بتعهده، لشراء الموجودات عند استحقاق الصكوك أو العجز عن الدفع. إنَّ حاملي الصكوك القائمة على الأصول ليس لهم حق الرجوع إلى الأصول والموجودات، لهم حق الرجوع على الذمة الماليّة للمنشئ فقط، لذلك تُعتبَر مُلكيّة حملة الصكوك ملكيّة غير حقيقيّة ولوجود تعهد بالشراء، ولوجود ضمان من الأطراف الملتزمة.

ثانياً- صكوك مدعومة بالأصول (Asset-Backed Sukuk) أريد للصكوك المدعومة بالأصول أن تكون البديل الشرعي للصكوك التقليديّة المدعومة بالأصول، حيث يجب أن تكون أصول الصكوك مسجَّلة قانوناً باسم حمَلة الصُّكوك، ويكون لحملة الصّكوك، **الملكيّة الشَّرعيّة والملكيّة القانونيّة الكاملة**، ولهم التصرُّف بالأصول لكونهم مالكين لها قانوناً، لكن من الناحية الفعليّة، لا يكون لديهم إلا **ملكيّة الانتفاع فقط**، ويتم الاحتفاظ بحق الملكيّة القانوني من قبل الشركة ذات الأغراض الخاصّة، لصالح حملة الصكوك التي يتم عزلها قانونيّاً عن باقي أملاك المنشئ، بحيث أنّها لا تتأثر في حالة إِفلاس المنشئ، على الرغم من وجود هذه الميزة الذي يتمتّع به حملة الصكوك المدعومة على الموجودات، إِلاّ أنّ مثل هذه الصكوك غير رائجة، ففي معظم البلدان التي أصدرت الصكوك ومنها ماليزيا، رغم وجود تشريعات تنظم عمليّة إِصدار الصكوك المدعومة بالأصول، إلاّ إنّ الإِقبال عليها محدود، وذلك لعدّة أسباب منها القيود المفروضة على تملك الأجانب، والضرائب، وعدم قابليّة أنواع من الأصول للتملك، كل هذا يعتبر عائق أمام نقل ملكيّة حقيقي للأصول لحملة الصكوك.

فالفرق بين الصكوك القائمة على الموجودات وبين الصكوك المدعومة بالموجودات، أن في الصكوك القائمة على الموجودات، ينقل المنشئ ملكيّة الانتفاع فقط إلى الكيانات ذات الأغراض الخاصّة، ويحتفظ لنفسه بالملكيّة القانونيّة في سجلات الملكيّة الرسميّة، أمّا في الصكوك المدعومة بالموجودات، ينقل المنشئ كلا من الملكيّة القانونيّة للأصول وملكيّة الانتفاع إلى الشركة ذات الأغراض الخاصّة، بحيث يتم إخراج الأصول قانونيّاً من ذمة المنشئ الماليّة، كلاهما يحتفظ بذلك كمُستأمن لصالح مالكي الانتفاع(حملة الصكوك)، إلاّ أنّه في كلا النوعين من الصكوك، لحملة الصكوك حق ملكيّة الانتفاع فقط. والأثر المترتب على ذلك أنّه لا يكون لحملة الصكوك حق الرجوع مُباشرة على الموجودات، بل إلى الذمة الماليّة للمنشئ الملتزم، لوجود تعهُّد بالشراء وضمانات أُخرى في هيكلة الصكوك، أمّا في الصكوك المدعومة بالموجودات حق الرجوع لحملة الصكوك هي على الأصول، وليس للذمة الماليّة للمنشئ، إلاّ أنّه لا يمكنهم البيع المباشر للأصول لاسترداد قيمة الصكوك، بل يتم بيع موجودات الصكوك إلى الملتزم بالسعر المتفق عليه، لكن الفرق هو في عزل الموجودات مؤقتاً، وبالتالي لا يتأثر حملة الصكوك بإفلاس المنشئ، لكنهم لا

يملكون حقيقةً هذا الأصل، ففي حالة كان ثمن الأصل أكبر من القيمة الاسميّة للصكوك، فحملة الصكوك لا يستحقون سوى قيمتها والباقي يعود للمنشئ.

يتبيَّن من ذلك إنّ ملكيّة حملة الصكوك للأصول، هي ملكية ناقصة تقتصر فقط على الانتفاع، ولا تمتد لسلطة التصرف بهذه الأصول، حيث هذا القيد يُخرج مفهوم الملكيّة النفعيّة عن مفهوم الملكيّة الحقيقيّة، كما إنّه في الصكوك السياديَّة حيثُ أنّ الأصول غير قابلة للتملك، وكذلك غالباً تكون قيمة الأصول أقل من القيمة الاسميّة للصكوك، كل هذه قرائن، أنَّ هذا البيع غير حقيقي ويؤثّر على صحة التصرف، حيث أنهّا بالحقيقة لا تهدُف البيع بل الربح وجني المنفعة فقط، مما يخرجها عن دائرة البيع الحقيقي إلى الصوري وبالتالي إلى الرِّبا، فهذا كله يعتبر مخالفة لمقصود العقد، لأنّها تنافي طبيعة التمليك الحقيقي وفق مبادئ الشريعة الإسلاميّة، فمن خلال هذا التحليل للسلطات التي يتمتع بها حملة الصكوك على الموجودات، وخاصّةً الصكوك القائمة على الموجودات، نجد أنهم لا يتمتّعون بكافة سلطات المالك الحقيقي، من استعمال واستغلال وتصرف على الأصول، ممّا يدل على أنّ العلاقة بين المنشئ وحملة الصكوك هي علاقة مُقرض بمُقترض، **هذا يدلُّ على أنّ استخدام الملكيّة النفعيّة في هذه الصورة في هيكلة الصكوك غير ملائم**، لأنّه لا يتم تطبيقها على الوجه الصحيح، فكما ذكرنا آنفاً في المبحث الأول إنّ الملكيّة النفعيّة في القانون الانجليزي هي ملكيّة حقيقيّة، ولكن بقيود حيث أنّ صاحب الملكيّة النفعيّة يملك الاستعمال والاستغلال والتصرف، لكن بموافقة صاحب الملكيّة القانونيّة، الذي في حال عدم الموافقة يجبر قضاءً على الموافقة، إذاً من حيث المآل يملك حقيقة التصرف، وكذلك إذا هلكت الموجودات فالمسؤول والضامن هو صاحب الملكيّة النفعيّة، وكذلك في حال ارتفاع أو تدني قيمة الأصول تكون في ذمة ولحساب صاحب الملكيّة النفعيّة، فالمشكلة ليست باسم من مسجلة هذه الأصول، بل من هو المالك الحقيقي لهذه الأصول، والمخول السلطات الثلاث الاستعمال والاستغلال والتصرف، حيث لا نجد هذه الصلاحيات لصحاب الملكيّة النفعيّة(حملة الصكوك)، لذلك تُعتبر مُلكيّة حملة الصكوك للأصول هي ملكيّة ناقصة وليست ملكيّة تامّة (كاملة).

الشركة ذات الغرض الخاص(SPV) والوكالة

السؤال الذي يُطرح، هل فعلاً أنّ الشركة ذات الأغراض الخاصّة تعمل لصالح حملة الصكوك أم لصالح المنشئ؟ إنّها تعمل لصالح حملة الصكوك كوكيلة عنهم، وذلك بتمثيل حملة الصكوك ورعاية مصالحهم، وتقوم بعمليّات الإصدار وتنظيم عمليّات التداول والتخارج والاسترداد والتصفية حسب القوانين واللوائح المنظمة هذا من جهة؛ ومن جهة أخرى وهي الأهم، هي تعمل لصالح الجهة المنشئة وذلك بالاحتفاظ لها بملكيّة الأصول، كي تعيدها له عند إطفاء الصكوك، فدور الأمانة والوصاية الذي تقوم به، في الحقيقة هو لصالح الجهة المنشئة، وليس لصالح حملة الصكوك، وذلك فيما يتعلّق بملكيّة الأصول التي تم نقلها لاسمها، حيث أنّ جوهر العمل الذي تقوم فيه

هذه الشركة فيما يتعلّق بملكيّة الأصول، لا تنطبق عليه أحكام الوكالة أو النيابة عن حملة الصكوك، والتي تقتضي أنّه إذا أبرم النائب في حدود نيابته عقداً باسم الأصيل؛ فإنَّ ما ينشأ عن هذا العقد من حقوق والتزامات يُضاف إلى الأصيل[1]، فمن خلال التحليل للعمل التي تقوم به هذه الشركة، لا نجِدُ أنّها تعمل وفق ضوابط وأحكام الوكالة عن حملة الصكوك لجهة احتفاظها بملكيّة الأصول.

مدى التزام هيكلة وإصدار الصكوك مع مبادئ الشريعة الإسلاميّة

ما تعانيه الصناعة الماليّة الإسلاميّة عامّةً والصكوك خاصّةً، أنّه يتم تصميمها بدايةً من قبل قانونيين واقتصاديين وفق مبادئ الماليّة التقليديّة والقوانين الوضعيّة، ثم يطلب من الهيئات الشرعيّة إيجاد حلول لتتوافق هذه المنتجات مع مبادئ الشريعة الإسلاميّة، لهذا يطرح السؤال التالي هل يجب منذ البداية أنْ يتم هيكلة الصكوك وفق الشريعة الإسلاميّة (وفق المعايير الشرعيّة وقرارات المجامع الفقهيّة) أم يجب على الهيئات والمجامع الفقهيّة أنْ تعمل على أسلمة هذه الصكوك بعد أنْ تم هيكلتها وفق القوانين الوضعيّة؟

تمَّ تعريف الصكوك (بأنّها تُمثِّل حصصاً شائعةً في ملكيّة أعيان أو منافع أو خدمات أو..) أي أنّها لا تمثل ديناً في ذمّة مصدرها لحاملها، والعلاقة بين طرفي عقد الإصدار هي:

– **في صكوك ملكيّة الموجودات المؤجّرة**: المصدر لتلك الصكوك بائع لعين مؤجّرة أو موعود باستئجارها، بحيث تصبح العين مملوكة لحملة الصكوك على الشيوع بغنمها وغرمها.

– **في صكوك ملكيّة المنافع**: المصدر لتلك الصكوك بائع لمنفعة العين، بحيث تصبح منفعة العين مملوكة لحملة الصكوك على الشيوع بغنمها وغرمها.

– **صكوك ملكيّة منافع الأعيان الموصوفة بالذمّة**: المصدر لتلك الصكوك بائع لمنفعة العين الموصوفة بالذمة، بحيث تصبح منفعة العين الموصوفة بالذمة مملوكة لحملة الصكوك على الشيوع بغنمها وغرمها، إذاً يجب ألا تشمل نشرة الإصدار على أي نص يضمن به مصدر الصك لحملة الصكوك قيمة الصك الاسميّة، في غير حالات التعدي أو التقصير، ولا يجوز أن يكون التعهد من المصدر بشراء الصكوك بالقيمة الاسميّة[2].

فصك الإجارة: لا يمُثِّل مبلغاً مُحدّداً من النقود، ولا هو دين على جهة معنيّة – سواء أكانت شخصيّة طبيعية أمْ اعتباريّة – وإنّما هو ورقة ماليّة تُمثِّل جزءاً شائعاً (سهماً) من ملكيّة عين استعماليّة، كعقار أو طائرة، أو مجموعة من الأعيان الاستعماليّة – المتماثلة أو المتباينة – إذا كانت مؤجّرة، تدرُّ عائداً محدداً بعقد الإجارة. ولا يجوز أن

[1] المادة (106) القانون المدني السوري
[2] المعيار الشرعي رقم/17/ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة؟

يضمن مصدر الصكوك أو مُديرها أصل قيمة الصك أو عائده، وإذا هلكت الأعيان المؤجّرة كلياً أو جزئياً فإنّ غرمها على حملة الصكوك[1].

فخصائص الصكوك: هي أنْ يُمَثِّل الصك حصة شائعة في ملكيّة حقيقيّة، وتحمل الأعباء والتبعات المترتبة على ملكيّة الموجودات الممثلة في الصك، سواء كانت الأعباء مصاريف استثماريّة أو هبوطاً في القيمة، أو مصروفات الصيانة، أو اشتراكات التأمين[2]. ويجب أن تحقّق العقود الخاصّة بالصكوك مقتضاها من حيث ثبوت الملكيّة شرعاً وقانوناً، وما يترتّب عليها من القدرة على التصرف وتحمل الضمان[3].

في ضوء ذلك نجد أن الصكوك هيكلت على مفهوم الملكيّة النفعيّة والملكيّة القانونيّة(وفق القانون الإنجليزي) وبشكل مجتزأ ومشوَّه، وهذا الشكل من أشكال الملكيّة لا يتوافق مع مبادئ الملكيّة في الشريعة الإسلاميّة، حيث أن الصك يمثل حصّة شائعة في ملكيّة شيء، لكن الواقع هو حصّة مُشتركة شائعة في دين لحملة الصكوك على المنشئ، بينما يجب أن يتحقّق الملك بمفهومه الشرعي في الملكيّة نفسها سواء أكانت قانونيّةً أو نفعيّة، فالملكيّة التامّة أو الكاملة أو الحقيقيّة: هي الملكيّة التي تخول صاحبها الاستعمال والاستغلال والتصرف، فالمالك الحقيقي يتحمل الغرم مقابل الغنم ويتحمل الضمان مقابل الخراج، والبيع يقتضي تصرف المشتري في المبيع على أي وجه يشاء، وحيث أن حملة الصكوك لا يمكنهم النفاذ إلى الأصول حتى في حال التعثّر أو انقطاع عائدات المشروع، وأن حقهم فقط هو الرجوع إلى المنشئ، عن طريق الوعد، وكذلك الأصول التي لا يمكن تملكها كونها أملاك عامّة كمباني الحكومة، فلا يمكن بذلك أن تحوز صفة الملك الشرعي، وكذلك عندما تكون قيمة الأصول أقل بكثير من القيمة الاسمية للصكوك، فإن كل هذه قرائن على أن التمليك صوري لا حقيقي، فلو كان بيع الأصول والموجودات بيع حقيقي لحملة الصكوك وفق الملكيّة النفعيّة، فلماذا يبقى المنشئ ضامن قيمة الصكوك؟ هذا هو المعيار الذي تقيس به الشريعة حقيقة الملكيّة.

– ونُعلّق على قرار المؤتمر الفقهي الخامس للمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة المنعقد في الكويت ٢٠١٣: (الذي أجاز أنْ يكون حق الانتفاع وفق ما هو مقرر بالفقه الفرنسي محلاً لصكوك القابلة للتداول مع مُراعاة التأشير في السجل العقاري بذلك لأنّه من قبيل بيع المنفعة ولا يمنع من ذلك كون العقار مؤجراً لأطراف أخرى لما فيه من شبه بالبيع، على ألاّ ينتهي حق الانتفاع بموت المنتفع بل بانتهاء مدته أو هلاك العين أو بالإقالة أو بالفسخ عند مخالفة شروط العقد).

إنّ حق الانتفاع وفق ما هو مقرر بالفقه الفرنسي لا يصلح محلاً للصكوك القابلة للتداول، وذلك للأسباب التالية:

---

[1] مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة الخامسة عشرة بمسقط (سلطنة عُمان) 2004م.
[2] الدورة التاسعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الصكوك الإسلاميّة(التوريق)وتطبيقاتها المعاصر
[3] الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدولي بشأن استكمال موضوع الصكوك الإسلاميّة

- حق الانتفاع لا يمنح مالكه التصرف بالعين، لأنّ حق التصرف يبقى لمالك الرقبة الذي يحق له بيعه بمعزل عن حق الانتفاع.
- حق الانتفاع ينشأ لمصلحة الشخص الطبيعي فقط وليس الاعتباري.
- عند انقضاء مدّة الانتفاع يكون المنتفع مسؤولاً تجاه مالك العقار عن العطل الذي لحق بالعقار بسببه، وتكون على عاتق المنتفع: الضرائب العقاريّة المختلفة وكذلك الترميمات اللاّزمة لصيانة العقار، أمّا التصليحات الكبيرة أي التي تتعلق بتجديد قسم مهم من العقار وتستوجب مصاريف غير عاديّة، فإنهّا تترتب على مالك الرقبة[1].

كما نُلقي الضوء على نوع من أنواع عقود التملك وهو **عقد التملك الزمني** (time sharing)، **تعريفه**: هو عقد تملُّك حِصص شائعة، إما على سبيل الشراء لعين معلومة على الشيوع، أو على سبيل الاستئجار لمنافع عين معلومة لمدَد مُتعاقِبة، أو الاستئجار لمنافع عين معلومة لفترة ما، بحيث يتم الانتفاع بالعين المملوكة أو المنفعة المستأجرة بالمهايأة الزمانيّة، أو المهايأة المكانيّة.

أنواع التملك الزمني المشترك: ينقسم التملك الزمني المشترك إلى: تملك تام (للعين والمنفعة) بشراء حصّة شائعة بعقد البيع للانتفاع المشترك في مدد متعاقبة. أو تملك ناقص (للمنفعة فقط) باستئجار حصّة شائعة من المنفعة بعقد الإجارة للانتفاع المشترك في مُدد مُتعاقبة.

الحكم الشرعي لمبدأ (التملك الزمني المشترك): يجوز شرعاً شراء حصّة مُشاعة في عين واستئجار حصّة مُشاعة في منفعة محدّدة لمدّة، مع الاتفاق بين الملاك للعين أو المنفعة على استخدامها بطريقة المهايأة (قسمة المنافع) زمنيّاً أو مكانيّاً، سواءً اتفق على المهايأة بين الملاك مباشرة أو من خلال الجهة الموكول إليها إدارة الملكية المشتركة، ولا بأس بتداول الحصة المشاعة بيعاً وشراءً وهبةً وإرثاً ورهناً وغير ذلك من التصرفات الشرعية فيما يملكه المتصرف لانتفاء المانع الشرعي.

يُشترط لتطبيق المبدأ المشار إليه استيفاء المتطلبات الشرعيّة للعقد، بيعاً كان أو إجارة. ويجب في حالة الإِجارة أنْ يلتزم المؤجر بتكاليف الصيانة الأساسيّة التي يتوقف عليها الانتفاع، أمّا الصيانة التشغيليّة والدوريّة فيجوز اشتراطها على المستأجر، وإذا قام بها المؤجر فلا يتحمل المستأجر إلا تكلفة المثل أو ما يتفق عليه الطرفان، أما في حالة البيع فيتحملها المالك باعتبارها من أعباء الملكيّة، وذلك بنسبة حصته الزمانيّة والمكانيّة في الملكيّة المشتركة[2].

[1] المادة (949) القانون المدني السوري رقم84 تاريخ 1949.
[2] انظر قرار رقم: 170، مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الثامنة عشرة 2007م

نرى أنْ تؤسِّس ملكيّة حملة الصكوك للأصول أمّا استناداً لعقد التملك الزمني أو للملكيّة الأميريّة، كونهما يفيان بمتطلبات الملكيّة الحقيقيّة(التامَّة) وفق مبادئ الشريعة الإِسلاميّة، ويتلاءمان مع متطلبات الصكوك، بحيث توضع إشارة منع تصرف على صحيفة الأصول في السجلات الرسميّة تمنع البيع والرهن والحجز.

المخاطر المُحيطة بصيغة الاستصناع وكيفيّة الحد منها (حالة عمليَّة)

أحمد شوقي سليمان
ماجستير المُحاسبة
مُدير معتمد في إدارة المخاطر

يُعتبر الاستصناع التطبيق العملي للسلم الصناعي، وهذة الصيغة لها أهميَّة كبيرة في تنمية العديد من القطّاعات الإِقتصاديّة ومنها القطّاع الصناعي وقطّاع الإِنشاءات، ويمكن من خلال الاستصناع تمويل الصناعات الثقيلة مثل صناعة الطائرات والبواخر، وفي مجال التشييد والبناء، والصناعات المتوسطة. وتُستخدم المؤسّسات الماليّة الإِسلاميّة (المصارف) عقود الاستصناع في تقديم التمويل لعملائها من خلال توفير المصنوع لهم وتحصيل الثمن منهم أجلاً، كما أنَّ هذه الصيغة توفَّر للمؤسَّسات الماليّة الإِسلاميّة عوائد جيدة من خلال الفرق في المبلغ الذي يتم دفعه للمقاول (الصانع) القائم بالتصنيع في العقد الثاني، والمبلغ الذي يتم تحصيله من العميل (المستصنع) في العقد الأول. وعلى الرغم من مزايا استخدام صيغة الاستصناع إلاَّ أنه تحيطه مجموعة من المخاطر وتتمثّل في المخاطر الائتمانيّة وتنشأ هذه المخاطر في حالة عدم قيام العميل النهائي بسداد قيمة الموجودات المستصنعة، أو عدم القدرة في تسليم الموجودات المطلوبة بموجب عقد الاستصناع ومخاطر السوق المتعلّقة بالمواد المستخدمة في تصنيع الموجودات المستصنعة. بالإِضافة لمخاطر التشغيل والمخاطر الشرعيّة.

مفهوم الاستصناع وأركانه:

مفهوم الاستصناع:

- **الاستصناع في اللُّغة**: طلب الصنعة، ومنه استصنع الشيء: دعا إلى صنعه.

واختلفت عبارات الفُقهاء في تعريف الاستصناع، ويرجع ذلك إلى اختلافهم في حقيقة الاستصناع وتكييفه، فجمهور الفُقهاء من المالكيّة والشافعيّة والحنابلة لم يذكروا له تعريفاً مُستقلاً لانطباق عقد السلم عليه فهو بيع شيء موصوف في الذمّة ممّا يُصنع، فيعتبرونه سلماً في المصنوعات، ويشترطون لصحته أنْ تتوافر فيه شرائط السلم جميعاً، وفي طليعتها تعجيل الثمن. أمَّا الحنفيّة فعدوه عقداً مستقلاً، لكنهم اختلفوا في تعريفه، والاستصناع هو عقد بيع عين موصوفة في الذمّة مطلوب صنعها.

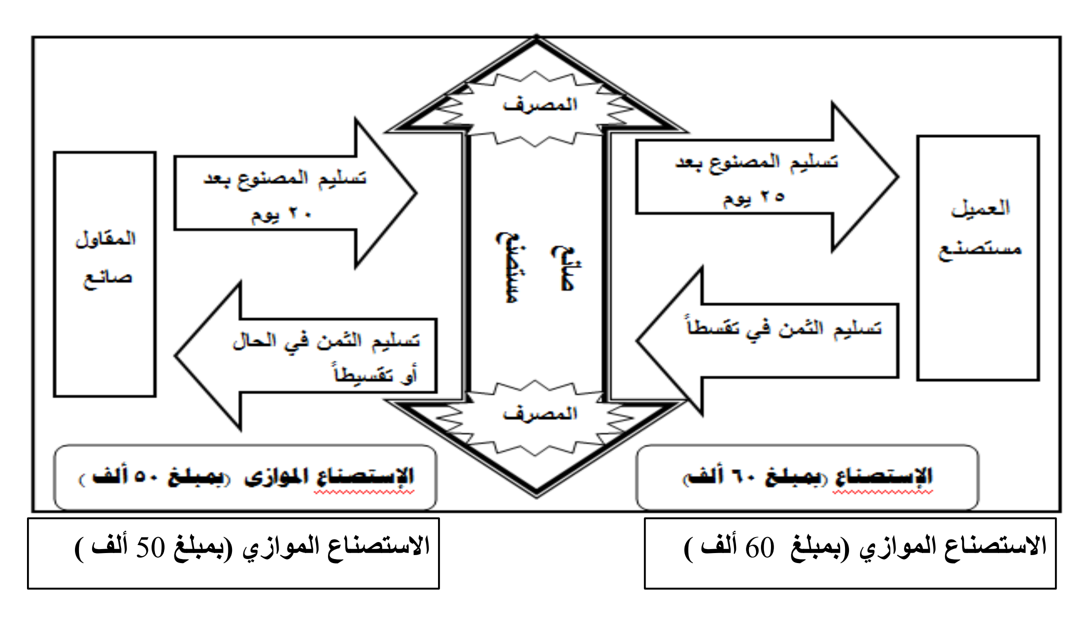
وصدر قرار مجْمَع الفقه الإِسلامي الدولي رقم: ٦٥ (٧/٣) المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدّة في المملكة العربيّة السعوديّة من ٧-١٢ ذي القعدة ١٤١٢ الموافق ٩ - ١٤ أيار (مايو) ١٩٩٢م الذي ينصُّ على:

أولاً: إنَّ عقد الاستصناع – وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمَّة – مُلزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

ثانياً: يُشترط في عقد الاستصناع بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة. وأنْ يُحدِّد فيه الأجل.

ثالثاً: يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة.

– ومن الناحية المصرفيّة يُعرَّف عقد **الاستصناع** على أنَّه عقد بين البائع (الصانع) والمشتري النهائي (المستصنع) لتصنيع أو إنشاء موجودات غير موجودة طبقاً للمواصفات التي يُحدِّدها المشتري النهائي وتُسلَّم لاحقاً في تاريخ مُحدد وبسعر مُحدد سابقاً. و**الاستصناع الموازي** تتم من خلال إبرام عقدين منفصلين: أحدهما مع العميل تكون فيه المؤسّسة الماليّة الإسلاميّة صانعاً، والآخر مع الصُنّاع أو المقاولين تكون فيه المؤسّسة مُستصنعاً، ويتحقّق الربح عن طريق فرق الثمن في العقدين، والغالب أنْ يكون أحدهما حالاً (وهو الذي يعقد مع الصُنّاع أو المقاولين) والثاني مُؤجَّلا (وهو الذي مع العميل). وتُطبَّق صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي على النحو التالي:



شكل رقم (١) الجوانب المصرفيّة لصيغة الاستصناع والاستصناع الموازي

أركان وشروط الاستصناع[1]:

أركان الاستصناع وتتمثّل أركان الاستصناع في التالي:

- **العاقِدان**: الصانع الذى يطلب الصنعة والمستصنع الذى يقوم بعمليّة التصنيع.

[1] - لن يتم عرض الجوانب الشرعيّة الخاصّة بأحكام الاستصناع (ولمزيد التفصيل يمكن الرجوع للمعيار الشرعي رقم 11 الصادر عن هيئة المُحاسبة والمراجعة للمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة).

- **صيغة العقد** : الصيغة التي تتم بين العاقدين (الإيجاب والقبول) .
- **محل العقد** : موضوع العقد (العين المصنوعة أو العمل من الصانع، والثمن) .

خُطوات تنفيذ الاستصناع والاستصناع الموازي بالمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة والمخاطر المُحيطة بها . يتم تنفيذ الاستصناع والاستصناع الموازي بالمؤسّسات الماليّة الإِسلاميّة وفقاً لسلسلة من المراحل والتي تختلف تفصيلاً أو إجمالاً من مصرف لآخر، وتحيط هذة المراحل مجموعة من المخاطر والتي يُمكن إيجازها كالتالي :



شكل رقم (٢) المخاطر المحيطة بمراحل الاستصناع والاستصناع الموازي

حالة عمليّة لكيفيّة الحد وإدارة المخاطر المُحيطة بصيغة الاستصناع والاستصناع الموازي

سيتم استعراض مراحل عمليّة الاستصناع والاستصناع الموازي متبوعة بإِجارة مُنتهية بالتمليك وشرح وتصنيف المخاطر المحيطة بكل مرحلة على حدى للوصول لكيفيّة الحد من هذه المخاطر من خلال حالة عمليّة مطبقة بأحد المؤسّسات الماليّة الإِسلاميّة العاملة بجمهوريّة مصر العربيّة .

إيضاح طبيعة الحالة العمليّة (هيكل التمويل) وكيفيّة احتساب الربح والخسارة

الشركة : إحدى شركات الحديد والصلب

هيكل وغرض التمويل : تمويل طويل الأجل لإِحدى شركات الحديد والصلب لتمويل إِنشاء مصنع حديد تسليح، وتأهيل وتطوير مصنع آخر للصلب بقيمة مليار جنيه مصري وتتمثل مساهمة المؤسّسة بنسبة ٨٠٪ .

وسيتم التمويل من خلال إبرام عقد استصناع مع شركة الحديد والصلب بالإضافة لعقد مقاولة إنشاء المصنعين مع المقاول. ثم إبرام عقد إجارة مُنتهية بالتمليك مع الشركة من تاريخ استحقاق عقد الاستصناع للمصنعين.

والتمويل يتم على شريحتين (الشريحة أ) لتمويل مصنع حديد التسليح و(الشريحة ب) لتمويل مصنع الصلب بغرض فتح اعتمادات مستنديّة استيراد وقبول تحصيلات مستنديّة خارجيّة وإصدار خطابات ضمان محليّة متعلّقة بالمشروع، وسداد أي التزامات لمقاولي المشروعين والمورّدين والاستشاريّين وأي تكاليف أخرى للمشروعين، مصروفات ما قبل التشغيل، سداد الدفعات المقدمة، ودورة تحول الأصول الأولى للمشروعين.

فترة الإتاحة: تتمثّل في سنتين لسحب قيمة التمويل تبدأ من تاريخ استيفاء الشروط المسبقة للسحب.

التشغيل التجاري: وهو تاريخ تسليم مقاول المشروعين شهادة اجتياز مرحلة الاختبار وبحد أقصى ٢٧ شهر من تاريخ أول سحب. ويكتمل المشروع من تاريخ صدور شهادة مقاول المشروع ومُعتمدة من المهندس المستقل.

مدّة التمويل: ٧ سنوات، مُقسّمة على سنتين فترة إتاحة (لإنشاء المشروع) وخمسة سنوات فترة سداد.

فترة السداد: يطبع عائد قدرة ١٥٪ على كل عمليّة شراء لأي من مكونات المشروع بصفة نصف سنويّة خلال فترة الإتاحة(الاستصناع)، وسداد قيمة المسحوبات على أقساط إيجاريّة نصف سنويّة عددها ١٢ قسط من نهاية فترة الإتاحة وتتكون من الجزء الثابت للإجارة (قيمة المسحوبات) والجزء المتغيّر للإجارة بواقع سعر الكوريدور مضافاً إليه ٣٪، وإذا تأخر العميل عن السداد يتم تحصيل ١٪ عوض تأخير علاوة على المتأخّرات وتعالج طبقاً لقرارات الهيئة الشرعيّة للمؤسّسة.

حسابات التمويل: (حساب مُساهمة رأس المال – حساب التمويل – حساب المتحصلات – حساب خدمة التمويل – حساب مُتحصِّلات التعويضات / الحوادث)

الأعوام	الأول	الثاني	الثالث	الرابع	الخامس	السادس	السابع
الفترات	فترة إنشاء المشروع		فترة سداد المديونية				
العقود	عقد إستصناع مع العميل		عقد إجارة منتهية بالتمليك				
	عقد مقاولة مع المقاول						
المسددات	سداد عائد الإستصناع		سداد اقساط الإجارة (الجزء الثابت والمتغير)				

شكل رقم (٣) هيكل التمويل

كيفيّة الحد من المخاطر المحيطة بعمليّة التمويل بالمشاركة

أولاً: تقدُّم العميل بطلب للمؤسّسة (للمصرف) مُبدياً فيه رغبته في تصنيع موجود معين واستعداده لشرائه فور الانتهاء من تصنيعه.

طبيعة المخاطر : مخاطر تشغيليّة : (تتمثّل بسبب عدم الاستعلام الدقيق عن العميل (المستصنع) والمقاول .

كيفيّة الحَد من المخاطر التشغيليّة : يتم عمل نموذجين استعلام عن العميل المشتري (المستصنع) والمقاول .

نموذج الاستعلام الأول (المُشتري) ويتضمّن بشكل رئيسي التالي :

- سمعة المشتري (نوع الشركة وشكلها القانوني، مجلس الإدارة، إدارة الشركة، الأحكام التجاريّة، العُملاء والمورِّدين، الأملاك العقاريّة، السياسة الشرائيّة)
- المركز المالي للمُشتري ومدى كفاءة رأس ماله(مقدرته على سداد التزاماته وطرف المؤسّسات الماليّة الأخرى) .
- نوع النشاط الذي يمارسه العميل وحجمه وأهميّته في السوق ومدى الطلب عليه .

نموذج الاستعلام الثاني (المقاول) ويتضمن بشكل رئيسي التالي :

- سمعة المقاول (نوع الشركة وشكلها القانوني، مجلس الإدارة، إدارة الشركة، الأحكام التجاريّة، المورِّدين) .
- سابقة أعمال المقاول (المشروعات المنفَّذة، مدى التزامه بالجدول الزمني لتنفيذ المشروعات السابقة)

طبيعة المخاطر : مخاطر تشغيليّة بسبب عدم تحرِّي الدَّقة من موظفي المؤسّسة عند مراجعة مُشتملات طلب العميل من حيث الوصف الدقيق للشيء المصنوع، وطبيعة نشاط العميل .

كيفيّة الحد من المخاطر التشغيليّة : من خلال إعداد قائمة بالمستندات المطلوبة Check List التي يجب إِرفاقها بطلب العميل ليتم الرجوع إليها عند استلام مشتملات طلب العميل ومراجعتها .

ثانياً : دراسة طلب العميل (المستصنع) وعمل الدراسة الائتمانيّة اللازمة للتأكد من قدرته على سداد الالتزامات الناتجة من التعاقد في الآجال المتفق عليها، والتحقق من مدى اتفاق التعاقد مع سياسات المؤسّسة من حيث مشروعيّتها، ونسب الربحيّة، ونسب الاستثمار وتحديد الجهة المصنعة للمصنوع، . . .

طبيعة المخاطر : مخاطر تشغيليّة . (ويرجع ذلك لحدوث خطأ من جهة العاملين بالمؤسّسة القائمين بعمل الدراسة الائتمانيّة أو إِغفال بعض المستندات التي قدْ تظهر عدم قدرة العميل (المستصنع) على الوفاء بسداد الالتزامات المستحقّة في مواعيدها، أو عدم توافق شروط عمليّة الاستصناع مع سياسات الاستثمار بالمؤسّسة) .

كيفيّة الحد من المخاطر التشغيليّة ويُمكن الحد من هذه المخاطر من خلال تقسيم عمليّة الدراسة إلى دراسة حالة العميل ودراسة حالة المشروع (العمليّة المموَّلة) كالتالي :

أ- يجب تشمل الدراسة الائتمانيّة ودراسة المشروع المعدَّة من إدارة التوظيف ولا تقتصر على العناصر التالية :

- عرض شامل لموقف العميل من كافة الجوانب (الماليّة، الفنيّة، التسويقيّة، الإِداريّة) .
- دراسة وتحليل القطّاع الصناعي للعميل .
- تحليل كافّة المؤشّرات الماليّة الخاصّة بالمستصنع .

- دراسة علاقة العميل (المستصنع) مع المؤسّسات الماليّة الأخرى .
- تحليل المخاطر والفرص ونقاط القوة والضعف .
- عمل كافّة السيناريوهات المحتملة للمستصنع .
- طبيعة المشروع الذى سيتم تمويله وإمكانيّة تنفيذه .
- الربحية المقدرة من المشروع .
- دراسة شروط تنفيذ المشروع .
- مدى توافق المشروع مع سياسات المؤسّسة .
- ويفضَّل معرفة وتحديد الجهات التي ستقوم بتنفيذ المشروع أو التصنيع (الصانع في العقد الثاني) .

ب- مُراجعة الدراسة المقدّمة من إدارة التوظيف وكافّة المستندات المؤيدة لها من خلال إدارة مخاطر الائتمان بالمؤسّسة وعمل التعديلات المطلوبة وتقديم التوصيات اللاَّزمة للحد من المخاطر المحيطة بالتمويل المزمع منحه للعميل ومن أهم التوصيات التي يمكن اقتراحها في مثل هذه الحالات التالي :

- الحصول على كفالة تضامنيّة من جميع مساهمي الشركة والشركة القابضة حتى سداد التمويل بالكامل .
- الحصول على رخصة الإِنشاء للمشروعين وعرضهم على الإِدارة القانونيّة بالمؤسّسة .
- قيام إدارة التوظيف بالمؤسّسة بمتابعة المستصنع لاستيفاء التوصيات الواردة بالتقرير المبدئي للمهندس المستقل، والحصول على تقرير نهائي من المهندس المستقل موضحاً كافة بنود التكاليف الإِستثماريّة .
- التحقق من مستندات تخصيص الأرض للمشروعين وعرضهم على الإِدارة القانونيّة للمؤسّسة .
- عرض وثائق التأمين على المستشار التأميني للمؤسّسة لمراجعتها وإِعداد التوصيات اللازمة بخصوصها .
- مُراجعة كافّة العقود التمويليّة والتعهدات والإِقرارات والكفالات من الإِدارة القانونيّة بالمؤسّسة .

ج- عرض الدراسة الائتمانيّة والتوصيات اللاّزمة المعتمدة من إدارة مخاطر الائتمان على اللجان الائتمانيّة المختصّة لاتخاذ القرار المناسب للدخول في العمليّة التمويليّة .

ثالثاً : إبرام عقد الاستصناع والحصول على الضمانات الكافية وتحديد ثمن وطريقة سداد المصنوع، وتحصيل الدفعة المقدَّمة من العميل .

وتنطوي مرحلة إبرام عقد الاستصناع على ثلاثة أنواع من المخاطر وهي مخاطر قانونيّة ومخاطر شرعيّة ومخاطر ائتمانيّة ويُمكن الحد من هذه المخاطر كالتالي :

طبيعة المخاطر : **مخاطر قانونيّة** (بسبب صياغة عقد الاستصناع بطريقة غير سليمة تتسبَّب في ضياع حقوق المؤسّسة) .

كيفيّة الحد من المخاطر القانونيّة من خلال إعداد العقود ومراجعتها من الإدارة القانونيّة بالمؤسَّسة ويُفضّل الإِعتماد على مكتب استشاري قانوني خارجي في المشروعات الكُبرى وبما يتَّفق مع قوانين الدولة.

طبيعة المخاطر: **مخاطر شرعيّة** (قد يحتوي عقد الاستصناع على مخالفات شرعيّة مثل (تحديد الثمن بالتكلفة مع زيادة معلومة–عدم معلوميّة ثمن الاستصناع).

كيفيّة الحد من المخاطر الشرعيّة عن طريق مراجعة العقد من قِبل إدارة الرقابة الشرعيّة بالمصرف واعتماده من خلال الهيئة الشرعيّة.

طبيعة المخاطر: **مخاطر اِئتمانيّة**.(تتمثل في عدم قدرة المستصنع على سداد التزاماته بعقد الاستصناع)

كيفيّة الحد من المخاطر الائتمانيّة: من خلال تحليل الجدارة والضمانات والتعهدات كالتالي:

تحليل الجدارة الائتمانيّة للمضارب والتي بلغت (٥) وهي تُعبّر عن مخاطر مقبولة.

الضمانات والتعهُّدات

- إجراء الرَّهن العقاري والرَّهن التِّجاري لأصول المشروعيين.
- رهن حِساب خدمة التمويل لِصالح المؤسّسة وحِساب مُتحصِّلات التعويضات / الحوادث.
- التنازل عن كافّة حقوق المستصنع التعويضيّة الواردة بمستندات المشروعيين التي هو طرف فيها.
- رهن كافّة أسهم المستصنع حتى إِتمام إنشاء المشروع بالكامل.
- تعهُّد المستصنع بالحصول على الموافقات اللأَّزمة لتنفيذ المشروعيين.
- تعهد المستصنع بتقديم تقرير الإِنشاء و/ أو التطوير خلال فترة مُحدَّدة من نهاية كل ربع سنة ماليَّة قبل بِدء التشغيل التجاري للمشروعيين.
- تعهُّد المستصنع بتقديم موازنة الإِنشاءات المحدثة بحد أقصى شهرين قبل بدء السنة الماليّة.
- تعهُّد المستصنع بتقديم تقرير التشغيل بحد أقصى شهر من انتهاء السنة الماليّة بعد التشغيل التجاري.
- تعهُّد المستصنع بتقديم القوائم الماليّة بحد أقصى شهرين من اِنتهاء السنة الماليّة للشركة والكُفلاء، والمراكز الماليّة الربع سنويّة بحد أقصى شهر من نهاية الفترات الماليّة.
- تعهُّد المستصنع بتقديم تقرير المهندس المستقل الربع سنوي للمشروعين بحد أقصى شهرين من اِنتهاء السنة الماليّة، وموافاة المؤسَّسة بتقرير المهندس الذي يؤكِّد بدء التشغيل التجاري للمشروعيين.
- تعهُّد المستصنع بتقديم سجل تجاري بصفة نصف سنويّة.
- التعهُّد بتوجيه ٨٠٪ من الإِيرادات إلى حِساب المتحصِّلات بالمؤسّسة.

رابعاً: إبرام عقد الاستصناع الثاني (الاستصناع الموازي) مع الجهة التي ستقوم بتصنيع المطلوب تصنيعه، وتحديد الثمن، وآجال التسليم، وقيمة الأقساط وآجالها، وسداد العربون للصانع.

تنطوي مرحلة إبرام عقد الاستصناع الموازي مع المقاول (عقد المقاولة) على ثلاثة أنواع من المخاطر وهي مخاطر قانونيّة ومخاطر شرعيّة ومخاطر ائتمانيّة ويُمكن الحد من هذه المخاطر كالتالي:

طبيعة المخاطر: **مخاطر قانونيّة** (بسبب صياغة عقد الاستصناع الموازي (عقد المقاولة) بطريقة غير سليمة تتسبَّب في ضياع حقوق المؤسّسة).

كيفيّة الحد من المخاطر القانونيّة من خلال إعداد العقود ومراجتها من الإدارة القانونيّة بالمؤسّسة ويفضل الإعتماد على مكتب استشاري قانوني خارجي في المشروعات الكبرى.

طبيعة المخاطر: **مخاطر شرعيّة** (قد يحتوي عقد المقاولة على مخالفات شرعيّة مثل (أنْ يكون يتم ربط شروط العقد بعقد الاستصناع الأول وأجاله....).

كيفيّة الحد من المخاطر الشرعيّة عن طريق مراجعة العقد من قِبل إدارة الرّقابة الشرعيّة بالمصرف واعتماده من خلال الهيئة الشرعيّة.

طبيعة المخاطر: **مخاطر ائتمانيّة**. (تتمثل في عدم قدرة الصانع على تنفيذ وتسليم المصنوع طبقاً للعقد).

كيفيّة الحد من المخاطر الائتمانيّة من خلال الحصول على الضمانات والمتمثلة في خطاب الضمان الدفعة المقدِّمة وخطاب الضمان النهائي، والتعهُّدات الملزلة لتنفيذ شروط العقد في أجاله لتسليم المصنوع.

خامساً: قيام الإدارات المختصّة بالمؤسّسة بمتابعة الجهة القائمة بتصنيع المطلوب صنعه أولاً بأول، ودفع قيمة المستخلصات لها، وإصدار الفواتير وتحصيل الدفعات من العميل النهائي

طبيعة المخاطر: **مخاطر تشغيليّة**. (ويرجِع ذلك لعدَّة أسباب)

الخبرة المتواضعة للعاملين بالمؤسّسة في متابعة الأنشطة الصناعيّة، في ضوء تكنولوجيا الأعمال الحديثة والتي تتَّسم بالتداخل والتعقيد. وعدم توافر نظم المتابعة والتقييم الشاملة للأنشطة المختلفة.

- قيام العاملين بالمؤسَّسة بعمل الزيارات الدوريَّة لمتابعة تطوُّر الأعمال بالمشروعيين المموَّلين.
- عمل المقارنات بين تقارير الإنجاز (الإنشائات المحدثة) وتقارير المهندس المستقل الربع سنويّة ومراجعتها للتأكد من عدم وجود انحرافات في سير العمل.

حدوث خطأ في نظام تنفيذ وتسجيل عمليّات استصناع مثل التسجيل غير السليم لقيم المستخلصات الواردة من المقاول وتخفيض خطاب الضمان الدفعة المقدَّمة، والفواتير الصادرة للعميل النهائي (المستصنع)، أو تحصيل الدفعات وهو ما قدْ يُؤدي إلى خسارة المؤسّسة جزء من دينها.

كيفيّة الحد من مخاطر التشغيل من خلال الإجراءات المنظمة لتسجيل ومراجعة عمليّات التنفيذ على نظام الحاسب الآلي، وطباعة التقارير الرقابيّة لمتابعة الاستخدامات والتجاوزات في حدود التسهيلات (رقابة سابقة ورقابة لاحقة للتسجيل (الرّقابة الشاملة)) والتي تتم غالباً من خلال إدارة المتابعة والمراقبة لعمليّات التوظيف.

طبيعة المخاطر : مخاطر السوق. (بسبب ارتفاع الأسعار طبقاً للمستخلصات الواردة من المقاول خلال فترة طلب الفواتير من المستصنع أو ارتفاع أسعار المواد والمستلزمات عن القيمة المتفق عليها بعقد المقاولة، . . .).

كيفيّة الحد من مخاطر السوق من خلال تقليص فترة تقديم الفواتير للمستصنع في ضوء المستخلصات الواردة من المقاول، وإضافة بند التغيرات الطارئة بعقدي الاستصناع والاستصناع الموازي لتلافي ارتفاع الأسعار وأجل التسليم والاستلام للمصنوع.

سادساً : استلام المصنوع وتسليمه للعميل النهائي وتحصيل الثمن طبقاً للعقد

طبيعة المخاطر : مخاطر ائتمانيّة. (يرجع ذلك بسبب عدم استلام المصنوع في موعد استلامه من المقاول لتسليمه للمستصنع في الموعد المتفق عليه أو عدم مطابقة المصنوع للمواصفات المطلوبة من المستصنع).

ويُمكن الحد من مخاطر الائتمان من خلال التالي :

- الحصول على التعهُّدات والضمانات الملزمة للمقاول للتنفيذ طبقاً لشروط العقد والمواصفات الفنيّة.
- مُتابعة ورود تقرير المهندس المستقل بصفة ربع سنويّة وعمل المقارنات بينها. والزيارات الميدانيّة الدوريّة.
- التأكُّد من وجود بند الشرط الجزائي الغير مُجْحِف لتعويض المستصنع عن التأخير في التسليم.
- ولا مانع من اشتراط المؤسّسة على المقاول في الاستصناع الموازي شروطاً مُماثلة للشروط التي التزمت بها مع المستصنع في عقد الاستصناع أو زائدة عنها لِضمان مُطابقة المصنوع للمواصفات الفنيّة.
- قيام المؤسّسة بصفتها صانعة توكيل المستصنع بعقد توكيل مستقل عن عقد الاستصناع للقيام بالإشراف على إنجاز المصنوع طبقاً للمواصفات المتعاقد عليها.

طبيعة المخاطر : مخاطر السوق. (يرجع ذلك لعدم قدرة المؤسّسة على بيع المصنوع المخالف للمواصفات أو انخفاض قيمته السوقيّة عن القيمة المدفوع للمقاول).

ويُمكن الحد من مخاطر السوق من خلال : تسييل القيمة المتبقية من خطاب الضمان الدفعة المقدمة، وقيمة خطاب الضمان النهائي، والمتابعة المستمرّة لمراحل إنجاز المشروعيين من خلال التقارير المقدمة من المستصنع، وإضافة بند التغيُّرات الطارئة بعقدي الاستصناع والاستصناع الموازي.

طبيعة المخاطر : مخاطر ائتمانيّة. (بسبب عدم سداد المستصنع بعقد الاستصناع لثمن المصنوع والأقساط).

ويُمكن الحد من مخاطر الائتمان من خلال :

– الضمانات المقدمة من العميل لتنفيذ المشروعين.

– بند عوض التأخير المحصِّلة من العميل نتيجة التأخر في السداد (١٪).

– إبرام عقد إجارة منتهية بالتمليك أو عقد مُرابحة بعد انتهاء عقد الاستصناع، سيتم التطرق إلى مخاطر صيغة المرابحة وصيغة الإجارة ببحثين أخرين مُنفصلين.

المراجع:

1. أحمد بلخير "عقد الاستصناع وتطبيقاته المعاصرة_ دراسة حالة البنك الإسلامي للتنمية" **رسالة ماجستيير**، مقدمة لكليّة العلوم الإجتماعيّة والعلوم الإسلاميّة، جامعة الحاج لخضر – باتنة، 2008.

2. –تركي محجم الفواز، حسام علي داود، ياسر أحمد عريبات، "إدارة مخاطر الائتمان في البنوك الإسلاميّة والبنوك التقليديّة في الأردن" **المجلة الأردنية في إدارة الأعمال**، المجلد 12، العدد2، 2016 م.

3. د/ حسين حسين شحاتة، "المصارف الإسلاميّة بين الفكر والتطبيق"، **مكتبة التقوي**، مدينة نصر، 2006م.

4. د / خولة النوباني " المخاطر الشرعيّة في المؤسّسات الماليّة الإسلاميّة حاضراً ومُستقبلاً " **مُلتقى الخرطوم للمنتجات الماليّة الإسلاميّة التحوط وإدارة المخاطر في المؤسَّسات الماليّة**، 5–6 إبريل 2012م.

5. –زهير أحمد علي أحمد، "صيغ التمويل الإسلامي ودورها في تقليل المخاطر الماليّة في المصارف السودانيّة المدرجة بسوق الخرطوم للأوراق الماليّة" **رسالة دكتوراة**، في المحاسبة والتمويل مقدّمة لكليّة الدراسات العليا بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2016 م.

6. د/ سامر مظهر قنطقجي " صناعة التمويل في المصارف والمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة" **دار أبي الفداء العالميّة للنشر**، سوريا، الطبعة الأولى 2010.

7. عابد فضيلة، أنس مملوك، "تحليل إدارة المخاطر الائتمانيّة في المصارف الإسلاميّة دراسة تطبيقيّة على مجموعة البركة المصرفيّة" **مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلميّة**، سلسلة العلوم الإقتصاديّة والقانونيّة المجلد 36، العدد 5، 2014 م.

8. د/ مصطفى أحمد الزرقا "عقد الاستصناع ومدى أهميّته في الإستثمارات الإسلاميّة المعاصرة" **البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب**،سلسلة محاضرات العلماء البارزين رقم (12).

9. د/ مصطفى محمود محمد عبدالعال "آليّة تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الإسلاميّة (دول مجلس التعاون لدول الخليج العربيّة نموذجاً)" **مؤتمر المصارف الإسلاميّة بين الواقع والمأمول**، دبي، 5/31–2009/6/3 م.

10. –المعيار الشرعي رقم 11 للإستصناع والاستصناع الموازي الصادر عن **هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة** بالبحرين، 2010م.

11. المبادئ الإرشاديّة **لإدارة المخاطر** للمؤسّسات التي تُقدّم خدمات ماليّة إسلاميّة عدا المؤسّسات التأمينيّة الصادرة عن **مجلس الخدمات الماليّة الإسلاميّة** في ديسمبر 2005.

12. المعيار المعدل لكفاية رأس المال للمؤسّسات الماليّة التي تُقدّم خدمات ماليّة إسلاميّة (عدا مؤسّسات التأمين الإسلامي (التكافل) وبرامج الاستثمار الجماعي الإسلامي) الصادر عن **مجلس الخدمات الماليّة الإسلاميّة** في ديسمبر 2013.

13. Abdulazeem Abozaid , "The internal challenges facing Islamic finance industry", **International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management**, Vol. 9 Iss: 2, 2016.

14. Thea Vinnicombe, “A study of compliance with AAOIFI accounting standards by Islamic banks in Bahrain” , **Journal of Islamic Accounting and Business Research**, Vol. 3 , No. 2, 2012.

مُتطلّبات التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي (دراسة حالة الجزائر)

بن الزاوي اشراق
طالبة سنة ثانية دكتوراه
جامعة قاصدي مرباح - الجزائر

يُعد قطاع التأمين من القطّاعات المهمّة في الاقتصاد نظرا للدور الذي يلعبه في تحقيق التنمية الاقتصاديّة والاجتماعيّة، ولكن بعد الأزمة العالميّة ٢٠٠٨ والتي أدّت الى انهيار العديد من المصارف ومؤسّسات التأمين أظهرت المصارف ومؤسّسات التأمين الإسلاميّة صمودا وبدا تأثرها بالأزمة طفيفا ويرجع ذلك إلى كون مبدأ عمل هذه المؤسّسات هو الاهتمام بالاقتصاد الحقيقي من خلال المساهمة في التنمية الاقتصاديّة والاجتماعيّة وتحقيق التكافل والتعاون بين الأفراد والمجتمعات، وبالتالي فإن خروج هذه المؤسّسات من الأزمة العالميّة بأقل الخسائر دفع العديد من مؤسّسات التأمين التقليدي العالميّة والعربيّة إلى تطوير منتجاتها خدماتها وتقديمها بالصيغ الإسلاميّة وبالتالي بروز ظاهر اتِّجاه العديد من مؤسّسات التأمين التقليدي نحو التأمين التكافلي.

والسؤال المطروح: ماهي مُتطلّبات تفعيل صناعة التأمين التكافلي بالجزائر؟

وللإجابة على هذا السؤال يمكن معالجة الموضوع في النقاط التالية:

مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي؛

دوافع وآليّات التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي؛

تجربة التأمين التكافلي في الجزائر.

أولاً: مفاهيم عامّة حول التأمين التكافلي

سيتم التطرُّق إلى بعض المفاهيم المتعلِّقة بالتأمين التكافلي من خلال التعريف به ونشأته ومبادئه وخصائصه ومختلف جوانب الاتفاق والاختلاف بين التأمين التكافلي والتجاري التقليدي.

تعريف التأمين التكافلي: يُمكن تعريف التأمين التكافلي بما يلي:

تعريف التأمين التعاوني من طرف هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسّسات الماليّة (البحرين) ويعرف على أنّه: "تقديم الحماية بطريقة تعاونيّة مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقود والربا وسائر المحظورات، وذلك بتقديم المؤمن له اشتراكات متبرعًا بها كلياً أو جزئياً لتكوين محفظة تأمينيّة تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر المؤمَّن عليه وما يتحقق من فائض بعد التعويضات والمصاريف واقتطاع الاحتياطات يوزع على حملة الوثائق (المؤمن لهم)[1]."

كما يمكن تعريفه على أنّه: " عقد تأمين جماعي، يلتزم بمقتضاه كل مشترك بدفع قسط التأمين بقصد التعاون والتضامن لتعويض المتضررين منهم على أساس التبرع تدار فيه العمليّات التأمينيّة من قبل شركة مُتخصِّصة بالتأمين بوصفها وكيلاً بأجر معلوم" .

نشأة التأمين التكافلي: لقد مرَّ قطّاع التأمين التكافلي بعدة مراحل منذُ نشأته أوّل مرّة في السودان سنة ١٩٧٩،وتبرز هذه المراحل من خلال التواريخ المهمّة التالي:

سنة ١٩٦٤: عُقِد في دمشق اجتماع للمجمع الفقهي الإسلامي نُوقِش فيه موضوع التأمين حيث اتَّفق مُعظم الفُقهاء على حرمة التأمين التجاري وأقرُّوا التأمين التعاوني بديلاً عنه.

سنة ١٩٧٩: قام بنك فيصل الإسلامي في السودان بتأسيس أوّل شركة تأمين تكافلي تحت اسم شركة التأمين العربيّة الإسلاميّة للتأمين، وفي نهاية نفس السنة قام بنك دبي في الإمارات العربيّة المتَّحدة بتأسيس الشركة العربيّة الإسلاميّة للتأمين في إمارة دبي.

سنة ١٩٨٤: دخل قانون التأمين التكافلي حيز التنفيذ في ماليزيا وتأسّست أوّل شركة تأمين تكافلي في نفس السنة.

سنة ١٩٨٥: تأسست في المملكة العربيّة السعوديّة أول شركة تأمين إِسلاميّة مملوكة بالكامل للحكومة السعوديّة تحت اسم الشركة الوطنيّة للتأمين التعاوني.

سنة ٢٠٠٩: بلغ عدد الشركات الإسلاميّة / التكافلية ١٧٣ شركة معظمها شركات تأمين مباشر وبعضها شركات إِعادة تأمين، والبعض الآخر شركات تأمين وإِعادة تأمين موزعة في العالم.

مبادئ التأمين التكافلي: تتمثّل فيما يلي:

- **العمل تحت إِشراف هيئة للفتوى والرّقابة الشرعيّة**: نظراً لأن شركات التأمين التكافلي تقوم على أساس التعامل بأحكام الشريعة الإِسلاميّة، فإن ما يعينها على تحقيق هدفها، هو الاستعانة بذوي الاختصاص الشرعي لضمان تجسيد المبادئ الشرعيّة السامية في حقل التأمين التكافلي، حيث تقوم هيئة دائمة للفتوى والرقابة الشرعيّة بالرقابة على جميع الأعمال لضمان عدم تعرضها مع أحكام الشريعة الإِسلاميّة، وتكون قرارات هذه الهيئة ملزمة،تتكوّن الهيئة من عدد من رجال الفقه الإسلامي والقانون يتم اختيارهم من قبل الجمعيّة العموميّة.
- **الفصل بين أموال المشتركين والمساهمين**: يتم في شركات التأمين التكافلي الفصل بين أموال المشتركين (المؤمن لهم) وأموال المساهمين، وذلك من خلال تخصيص حسابات منفصلة لكل منهم وإضافة عائد الاستثمار الخاص بكل جانب إلى أصله.

– **توزيع الفائض التأميني على المشتركين** :يُعتبر الفائض التأميني من أبرز الخصائص المميّزة لنِظام التأمين التكافلي الإسلامي، ويُقصد بمِصْطلح الفائض التأميني الأموال المتبقيّة في صندوق المشتركين كمُحصِّلة للفرق الموجب بين موارد الصندوق واستخداماته فهو: مُصْطلح الربح، إلاّ أن الربح ناتج عن تشغيل ذي هدف تجاري محض، وأمّا الفائض التأميني فهو ناتج عن تشغيل ذي هدف تكافلي وتعاوني بين مجموعة المشتركين وتختلف نسب توزيع الفائض التأميني بين المشتركين وحملة الأسهم من سوق تأميني لآخر، وهذا الفائض يُمكن أن يرحل لتعزيز احتياطات المشتركين وإِمّا أنْ يوزع عليهم كل حسب نسبة مشاركته التكافليّة، وإِمّا أن يخصم من قيمة القسط المستحق للدفع عند تحديد الوثيقة لفترة جديدة، وهذه الخاصيّة هي من أسرار النجاح والمصداقيّة لنظام التأمين التكافلي.

خصائص التأمين التكافلي: يمتاز عقد التأمين الإسلامي بعدّة خصائص أهمُّها[1] :

- نظام تعاوني للحماية والأمن فيه مجموعة من الأشخاص معرضين لنفس الخطر؛
- عقد تبرع خال من الغرر وليس بعقد مع رضة يثبت في عقد التأمين التعاوني؛
- تتولّى شركة مُتخصِّصة إدارة موجودات هيئة المشتركين وفق ضوابط الشريعة الإِسلاميّة يطلق عليها "هيئة المساهمين" ، وكل عضو فيها تجتمع فيه صفتا المؤمن والمؤمن له؛
- الاستثمار ا لحلال الخالي من الربا لموجودات " هيئة المساهمين"؛
- ما تبقى من تبرعات واستثمارات خلال العام التأميني يوزع على أعضاء هيئة المشتركين ويُسمى الفائض التأميني؛
- يُعد عقد التأمين التكافلي من العقود الاحتمالية وعقود حُسن النيّة ويتردد بين عقود الإذعان والعقد الجماعي والفردي.

أنواع التأمين التكافلي: يُغطي التأمين التكافلي أنواع التأمين التالية[2] :

التأمين من الأضرار: ويقسم إلى نوعين:

[1] بهلولي فيصل، خويلد عفاف، **التامين التكافلي –الواقع والافاق-**، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينيّة، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول-، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، كلية العلوم الإقتصاديّة، العلوم التجاريّة وعلوم التسيير، يومي 3،4 ديسمبر 2012،ص 12.

[2] عمر حوتيّة، عبد الرحمان حوتيّة، مرجع سابق، ص264.

النوع الأول : التأمين على الأشياء ويراد منه : التأمين من الأضرار التي تلحق بشيء معين كالتأمين من أخطار الحريق والسرقة والتأمين المنزلي الشامل وتأمين الواجهات الزجاجيّة وتأمين المركبات تأمينا تكميلياً (لتغطية هياكل المركبات ذاتها) .

النوع الثاني : التأمين من المسؤوليّة ويُراد منه : تأمين الشخص نفسه من الضرر الذي يصيبه في ماله في حالة تحقق مسؤوليّته قبل المضرور، ورجوع المضرور عليه، فتقوم شركة التأمين بدفع التعويض للمؤمن له. ويقسم إلى قسمين يتمثل القسم الأول في تأمين المسؤوليّة المدنيّة أما القسم الثاني يتمثل تأمين المسؤوليّة المهنيّة.

التأمين على الأشخاص : ويراد منه التأمين من الأخطار التي تهدد الشخص في حياته أو في سلامة جسمه أو قدرته على العمل، ومنه تأمين الحوادث الشخصيّة كأن يصاب في جسمه إِصابة تعجزه عن العمل عجزاً دائماً أو مؤقتاً، وتأمين إصابات العمل، وتأمين نفقات العلاج الطبي، ونظام التكافل الاجتماعي وهو ما يعرف في التأمين التجاري بالتأمين على الحياة.

–**تأمين النقل** :ويقسم إلى ثلاثة أقسام هي :التأمين البحري، التأمين البري، التأمين الجوي.

ثانياً : دوافع وآليّات التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي :

هناك العديد من الدوافع أدّت بمؤسَّسات التأمين التقليديّة إلى التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي وإن هذا التوجه يتطلب العديد من الأساليب والآليّات لتطبيقه حيث سيتم التطرق إلى هذه الدوافع والسبل.

دوافع التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي : تتمثل أهم دوافع التوجه نحو التأمين التكافلي فيما يلي[1] :

- **الدافع الديني** : والمتمثّل في الرغبة في الالتزام بأحكام الشريعة الإِسلاميّة في كافة جوانب الحياة بما فيها الجانب الاقتصادي، بين المستثمرين والعملاء على حد سواء.
- **ثانياً الدافع المادي** : والمتمثّل برغبة بعض المستثمرين في الحصول على نصيب من قطاع التأمين الإسلامي، خصوصا في ضوء النمو الهائل، والأرباح التي حقَّقها هذا القطاع.

سُبل وآليّات التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي : تتمثّل سُبل التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي فيما يلي[2] :

الجانب القانوني : وذلك من خلال إِصدار قانون يُنظِّم صناعة التأمين التكافلي مع مُراعاة فصل قانون التأمين التكافلي عن قانون التأمين التجاري، والالتزام المطلق بمبادئ الشريعة الإِسلاميّة في جميع الأعمال والعمليّات، وكذا إِدارة مؤسّسة التأمين التكافلي واستثمار الاشتراكات وفق إحدى الصيغ التالية : المضاربة، الوكالة، أو صيغة الجمع

[1] بهلولي فيصل، خويلد عفاف، **التامين التكافلي –الواقع والافاق-**، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينيّة، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول-، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، كليّة العلوم الإقتصاديّة، العلوم التجاريّة وعلوم التسيير، يومي 4،3 ديسمبر 2012،ص 12.

[2] عمر حوتيّة، عبد الرحمان حوتيّة، مرجع سابق، ص ص 264،265.

بين الوكالة والمضاربة، التعريف بالفائض التأميني وآليّة توزيعه ضمن القانون، تحديد تعريف اعادة التأمين التكافلي ونصه، وجوب النص في القانون على شرط وجود جهاز للرقابة الشرعيّة من الفقهاء في الشريعة والمختصين في فقه المعاملات الماليّة، النص على ضرورة إنشاء صندوق زكاة توضع فيه الزكاة لمستحقة على مُعاملات الشركة، كما يجب أن يتضمن القانون النص على أنّه يتعين على جهاز الرّقابة الشرعية إصدار التقرير الشرعي السنوي ووضعه كشرط لتجديد الترخيص لشركة التأمين التكافلي، كما يجب توفُّر نص قانوني فيما يخص فض المنازعات وحل المؤسّسة. كما تتطلّب عمليّة التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي ضرورة اصدار تشريعات تنظم جميع عمليّات التأمين التكافلي وأيضاً شرعيّة لإدارة مُتطلبات عمليّة تحوُّل مؤسّسات التأمين التجاريّة إلى مؤسّسات تأمين تكافليّة، سواء كان هذا التحول كلياً أو جزئيا.

تعيين هيئة الرّقابة الشرعيّة على نشاط شركات التأمين التكافلي وذلك من خلال تعيين هيئة تقوم بالرّقابة الشرعيّة الداخليّة والخارجيّة على نشاط مؤسّسات التأمين التكافلي، وكذا توحيد المرجعيّة الشرعيّة لِنُظم الرّقابة الشرعيّة لهذا النوع من المؤسّسات.

تطوير الجانب المالي وذلك من خلا تطوير الجانب الاستثماري والنظام المحاسب لمواجهة العُسر المالي لمؤسّسات التأمين التكافلي، مواجهة العجز المالي في صندوق المشتركين لهذه المؤسّسات، كما يتطلّب الالتزام بهامش ملاءة ماليّة على مستواها والفني لمؤسّسات التأمين التكافلي.

- تطوير وظيفة الاكتتاب وإعادة التأمين التكافلي.
- تأهيل الموارد البشريّة في مؤسّسات التأمين التكافلي وضرورة تنمية الجانب التسويقي في هذه المؤسّسات.
- وضع نظام اساسي للشركة متوافقاً مع معيار التأمين الإسلامي وباقي معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة بشكل خاص وأحكام الشريعة الإسلاميّة بشكل عام.
- اتّخاذ الخطوات اللاَّزمة لتطبيق معايير المحاسبة والمراجعة والأخلاقيّات الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسّسات الماليّة الإسلاميّة وضع نظام حاسوبي متوائما مع المعايير الشرعيّة والمحاسبيّة.
- تقديم مُنتجات تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلاميّة، ووضع نماذج للعقود والمستندات مُتَّفقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلاميّة.
- تنفيذ برامج تدريبيّة وتوعويّة لكافّة المستويات الوظيفيّة في الشركة لضمان مُمارسة صحيحة لمبادئ التأمين الإسلامي.
- ترتيب اتفاقيّات إعادة التأمين مع شركات إعادة تأمين إسلاميّة.
- تقديم خدمات تأمينيّة مشروعة حيث لا يجوز اصدار وثائق التأمين لتغطية الأخطار المحرمة.

ثالثاً : تجربة التأمين التكافلي في الجزائر

تُعد شركة سلامة للتأمينات الجزائر الوحيدة من بين جميع شركات التأمين في السوق الجزائريّة التي تتعامل في مجال التأمين التكافلي .

تجربة سلامة للتأمينات :

مُنتجات التأمين التكافلي شركة سلامة للتأمينات بالجزائر :

تُطلق شركة سلامة الجزائر مُنتجات التأمين على أساس مبادئ الشريعة الإِسلاميّة والمعروفة باسم التكافل وتتمثل في[1] :

- التأمين التكافلي وتراكم رأس مال يتضمن توفير ودفع رأس المال مُعدّل وقت التعاقد؛
- التأمين التكافلي والرعاية الاجتماعيّة، في حالة الوفاة أو العجز المطلق والنهائي للمؤمن عليه، يسمح بالدفع الفوري لمبلغ مقطوع للمستفيدين المعنيّين (الأزواج، الأبناء، الأمهات) في شكل تأمين على الحياة وهو سياسة جديدة مُخصّصة لأرباب الأسر؛
- التأمين التكافلي والائتمان، يتيح سداد رصيد القروض غير المسددة للمقرض في حالة وفاة المؤمن عليه وهو مخصص لموظفي القطاع العام والخاص؛
- فوائد مُنتجات التكافل، وهي منتجات مرنة تمكن الناس من القدرة على تشكيل معاش تقاعدين حماية الأسرة في حالة الوفاة الطبيعيّة أو العجز عن طريق تخصيص مبلغ مقطوع مُحدّد سلفاً للمستفيدين فرصة للحصول على رأس المال الثابت في وقت مبكر، تحسين الوضع العائلي وتقديم ضمانات لاختيار العديد من الاحتياطات الخاصّة التي تناسب ضمان الحماية خيار يُقدَّم ضمانات إضافية أو اعتماد على احتياجات العملاء .

إدارة التأمين التكافلي في الشركة : تستخدم شركة سلامة للتأمينات الجزائر ثلاث نماذج شرعيّة في تنفيذ أعمالها الدوليّة وإدارة صناديق التكافل على وجه التحديد وهي نموذج الوكالة، نموذج المضاربة، والنموذج المختلط، وهذا الأخير الأكثر مُمارسة في الشركة تتمثل هذه النماذج الثلاثة فيما يأتي[2] :

نموذج الوكالة، حيث تقوم الشركة بدور الوكيل عن المؤمن لهم في إِدارة عمليّات التأمين، واستثمار الأقساط مقابل أجر معلوم .

---

[1] سالم ملحم أحمد، التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في شركة التأمين الإسلاميّة (الأردن)، المكتبة الوطنيّة، الأردن، 2000، ص100.

[2] موسى مصطفى القضاة، **تحول مؤسّسات التأمين التقليدي إلى مؤسّسات التأمين الاسلامي**، ندوة دوليّة حول مؤسّسات التأمين التقليدي ومؤسّسات التأمين التكافلي بين الأسُس النظريّة والتجربة التطبيقيّة، جامعة فرحات عباس سطيف، 25-26 افريل 2011، ص4.

نموذج المُضاربة، المضاربة هي اتفاقية استثمار أموال بين اثنين أحدهما يقدم رأس المال والآخر يُقدّم الجهد (المضارب).و في هذا النموذج يكون حملة الوثائق هم ٥٠ / أو / ٢ وناتج المضاربة الربح، يتم اقتسامه بين الاثنين بنسبة محددو مثلا ٥٠ الذين يقدمون رأس المال والمؤمن هو المضارب.

النموذج المختلط، في هذا النموذج تأخذ الشركة نسبة مُعيّنة من الاشتراكات(الأجر المعلوم)مقابل إدارتها لأعمال التأمين مع نسبة مُعيّنة من عوائد الاستثمار والاشتراكات بصفتها المضارب.

تحدّيات التأمين التكافلي بالجزائر: تواجه شركة سلامة للتأمينات العديد من التحدّيات تتمثّل فيما يلي:

- قلّة الوعي والثقافة التأمينيّة التكافليّة سواء بالنسبة للعاملين في شركات التأمين التكافلي بسبب الخلفيّة المهنيّة التجاريّة أو بالنسبة لمختلف أفراد المجتمع[2]؛
- نقص المورد البشري المؤهل الذي يجمع بين الجانب الشرعي والفني المتعلق بصناعة التأمين التكافلي؛
- افتقار سوق التأمين الجزائري لوجود شركة إعادة التكافل؛[1]
- وجود بنك إسلامي وهو بنك البركة في سوق الجزائر والافتقار لوجود سوق مالي نشط لم يسمح لشركة سلامة باستثمار اشتراكات التأمين فيها وتحقيق نسب نمو في القطاع؛
- وجود شركة التأمين التكافلي وحدها في السوق يقف عقبة أمام تسويق الخدمة التأمينيّة التكافليّة، رغم كون شركة سلامة تقوم بتوزيع خدماتها عبر الانترنت[2].

رابعاً: مُناقشة النتائج

من خلال معاجتنا لهذا الموضوع والمتمثل في متطلبات التوجه نحو صناعة التأمين التكافلي (دراسة حالة الجزائر)، نستخلص أنّ صناعة التأمين التكافلي تعتبر ركناً أساسياً من أركان الاقتصاد الإسلامي إذْ تساهم في تحقيق التنمية الاقتصاديّة والاجتماعيّة وتحقيق التكافل بين الأفراد، إذْ تواجه صناعة التأمين التكافلي بالجزائر العديد من التحديّات والتي تقف كعائق أمام نشاط هذه الشركات والمتمثِّلة في الشركة الإسلاميّة الوحيدة التي تُنشّط في السوق التأمينات الجزائري وهي شركة سلامة للتأمينات ولنجاح هذا النوع من التأمين لابد من زيادة توعية الأفراد بهذا النوع من النشاط التأميني وإِجراء دورات تكوينيّة وتدريبيّة للموظفين في هذا النوع من النشاط للتحسن من مستوى كفاءتهم، ضرورة تنشيط السوق المالي للجزائر، وإِعادة النظر في القوانين المتعلِّقة بالنشاط التأميني وضرورة

---

[1] فلاق صليحة، **متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي-تجارب عربية-**،أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصاديّة، كليّة العلوم الاقتصاديّة والتجاريّة وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصاديّة، جامعة حسيبة بن بوعلي- الشلف-،2014-2015، ص ص 143-211.

[2] امنة بوزينة، **شركات التأمين التكافلي- تجربة شركة سلامة للتأمينات الجزائر-**، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينيّة، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول -، كليّة العلوم الإقتصاديّة، العلوم التجاريّة وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، يومي 03-04 ديسمبر 2012،ص12.

وضع قوانين خاصّة بشركات التأمين الإِسلامي. لا بد من جهة حكوميّة تُشرف على شركات التأمين وأنظمتها، وتراقب علاقتها بالمستأمنين، حتّى لا يؤدي إِهمال ذلك إلى انفلات سوق التأمين والتلاعب بأموال الناس، وبخاصة الراغبين الصغار، فيدخل السوق شركات صغيرة، ومكاتب وسطاء ممَّا يتسبّب في ضياع ثروات الأمة.

خامساً: التوصيات

إنّ نجاح نظام التأمين التكافلي يتطلب تضافر جميع الجهود وعلى مختلف الصعد ويشمل ذلك الجهات الرقابيّة والإشرافيّة، والقائمين على إِدارة الشركات والعاملين فيها والمتعاملين معها وهيئات الرقابة الشرعيّة ودوائر التدقيق المختلفة وكذا قيام العلماء وأهل الاختصاص ومراكز البحوث وخبراء التأمين الإِسلامي بتقديم المزيد من البحوث والدراسات لتطوير مشروعات وثائق التأمين التعاوني الإسلامي وتنويعها ومُراجعة شروطها بما يحقق التطبيق الأمثل والصحيح لصيغ التأمين التعاوني من خلال حلقات عمل مُتخصِّصة وتقديم بحوث ودراسات مُتعمِّقة وتشجيع التبادل العلمي والمعرفي بين شركات التأمين التكافلي وتشجيع الباحثين لإِيجاد منتجات جديدة وحلول لأيّة مُستجدّات وعوائق طارئة.

اعتماد الضمان أو خِطاب الجهوز
Standby Letter of Credit SOLC

د. عبد القادر ورسمه غالب
خبير قانوني

تقوم البنوك التجارية بدورٍ جوهريّ في دعم التجارة (المحليّة والدوليّة)، وعبر تقديم التمويل للعُملاءِ وللمشاريع الحيويّة، وكذلك عبر استمرارِ قيامها بـ(تعزيزِ وتغطية) خطابات الاعتماد المتعلّقة بالعمليّات التجارية بين العُملاء وشركات التصدير الخارجيّة.

هذه النشاطاتُ المُتعدِّدة تُعتبَر من أساسياتِ العمل المصرفي المتجدِّد دوماً؛ حتّى يتمكَّنَ من تغطية كلِّ مُستجِّدات العمليّات (المصرفيّة التجاريّة) وفق المُعطَيات والإمكانات المتوفِّرة؛ بل إنّ البنوكَ النشيطة وإداراتها المُتطلِّعة تجد نفْسَها في أوضاعٍ معيَّنة تُحتِّمُ عليها البحثَ عن البدائل الضروريّة لتطوير أعمالها ومنتجاتِها؛ لـ(جذْب العُملاء، وكسْبِ المنافَسة) في السوق.

هُنا لا بُدَّ من الإشارةِ كدلالةٍ إلى الخُطوة التي سبقَ أن انتهجتْها بعضُ البنوك الأمريكيّة والخاصَّة بـ(استحداث أو نقل) ابتكارِ نوعٍ جديد من خطابات الاعتماد لمقابلة تلبية احتياجاتِ كبار العُملاء من مُصدِّري (السِّلع والخدمات) الأمريكيّة للعالم.

وهذا الابتكارُ الذي لا يخلو من الجراءة ظهرَ خصِّيصاً؛ لأنَّ القانونَ الأمريكي يَحظرُ على البُنوك إصدارَ بعضِ الكفالات المصرفيّة التقليديّة بأنواعها؛ والتي تشملُ (خطاباتِ الاعتماد المُعزّزة، الاعتمادات المُجدَّدة تلقائيّاً (الدائرية)، الاعتمادات القابلة للتحويل، اعتماداتِ الشريط الأحمر, اعتماداتِ الشريط الأخضر، الاعتمادات المتعادلة، اعتمادات السحوبات الزمنية . . .).

إنَّ البنوكَ الأمريكيّة لم تقفْ مكتوفةَ الأيدي؛ بل ضربتْ مَثلاً يُحتذى في (قيامها بالبحث عن البدائل المصرفيّة التي تُمكِّنُها من تغطيةِ ومقابلة التزامات عُملائها دون خَرْقٍ للقانون)؛ ولهذا فقد تمَّ (شحذُ الهِمَمِ لابتكارِ طريقةٍ جديدة تمَّ تطويرُها؛ بل اعتمادها إلى ما يُعرَفُ –حاليّاً– باعتماد الضَّمان أو خطاب الجهوز (ستاند باي ليتر أوف كريدت) ؛ونظراً لتداخل العمل المصرفيِّ مع بعضه في الأرجاءِ كافّةً، استفادتِ البنوكُ في البلدان الأُخرى من هذا الاعتماد الجديد، وتمَّ تطبيقهُ في التعاملاتِ بينهم وبين البنوك الأمريكيّة وأيضا فيما بينَهُم والبنوك غيرِ الأمريكيّة.

وتطوَّر الأمرُ وأثبتَ وُجودَه على أرض الواقع؛ حتّى نُصَّ على هذا الاعتماد في المادَّة (١) من النشرة المرقُومة (ستمائة) للقواعد والأعراف الدوليّة الموحَّدة للاعتمادات المستنَديّة؛ والتي عالجت هذا النوعَ من الاعتمادات

واعتمدَتْه، وتمَّ تعريفُ (اعتمادِ الضمان أو خطاب الجهوز) على أنّه: "عبارةٌ عن تعهُّدٍ بنكيٍّ صادر من المَصدر، ويتعهَّد بمَوجبه بقَبول سُحوبات المستفيد بمبالغَ لا تزيد قيمتُها عن حدٍّ مُعيَّن، وخلال مُدَّةٍ محدَّدة؛ وذلك مقابلَ تقديمِ المستفيد لمُستنَدات مُعيَّنة يتحدَّد نوعُها على أساس نوع الكفالة المطلوبة.

وتُفيدُ أوَّلُ هذه المستنَدات أنّ الطرَفَ المكفول (طالبَ فتْح الاعتماد) فشلَ في تنفيذِ الالتزامات المترتِّبة عليه والمتعاقد عليها؛ مثل (تقديمِ كفالة حقِّ التنفيذ أو توقيع اتفاقيّة العطاء... أو خلافه).

وكذلك فإنَّ هذا النوع من الاعتمادات يصدرُ بناءً على طلب (المُقاولِ أو البائع) الذي يطلبُ من بَنكه أن يُصدرَ اعتمادَ الضمان لصالح المستفيد (صاحب المشروع) أو المشتري.

وبهذا يلجأ المستفيدُ من السحب إلى الاعتماد في حالة إخفاق (المقاولِ أو البائع) في القيام بتنفيذِ التزاماته بموجب العقْد، هذا على أن يتمَّ الدفْع وفق (موجبِ وشروط)الدفْع المُتَّفَق عليها.

إنَّ الفَرْقَ بين اعتمادِ الضمان والاعتماد العاديِّ (التقليديّ) أنَّ اعتمادَ الضمان يصدرُ لتغطيةِ حالات إخفاق فاتح الاعتماد في تنفيذ شروط العقد. بينما يصدرُ الاعتماد العاديُّ من أجْلِ أن يحصل المستفيدُ على استحقاقه في حالةِ وفائه بشروط الاعتماد. ويتَّضحُ من هذا أنَّ اعتمادَ الضَّمانِ هو بمثابة اعتماد خدماتٍ؛ وليس اعتمادَ (استيرادٍ أو تصدير)، والمستنَدات المقدَّمة عليه هي مستنداتُ الخدماتِ وليس مستندات الشحن.

وكذلك يُمكِنُ لكلٍّ من (البائع أو المُقاولِ) أن يطلبَ من (المشتري أو صاحب المشروع) خطابَ اعتماد ضمان لصالحه؛ حيث يلجأُ (البائعُ أو المُقاولِ) للسحب على الاعتماد في حالة إخفاق (المشتري أو صاحب المشروع).

لقد اتَّضح مِن واقع التجربة – لنا – أنّ العديد من البنوك ما زالت تُواجه بعضَ الصُّعوباتِ في فهْم وهضْم؛ بل وتطبيق هذا النوع من الاعتمادات بالرغم من أهمِّيّته في المعامَلاتِ مع البنوك الأمريكيّة ومع غيرها من البنوك الأخرى؛ وخاصَّةً بعد أن تمّ تضمينه في النشرة الصادرة من غُرفة التجارة الدوليّة في باريس، وهي النَّشرة التي تفتحُ البابَ للتطوُّرِ المصرفي لدفْع التجارة العالَميّة.

لذا تُنصحُ البنوكُ بالعمل من أجْلِ سَبْرِ أغوار هذا النوع الجديد من الاعتمادات؛ خاصَّةً و(أنّ ديناميَّة الأعمال والتجارة العالَمية يتطلَّبان (التفاعُلَ والانسجامَ) مع المُستجدَّاتِ كافّةً ؛ من أجْلِ البقاء داخلَ الدائرة عبر التطبيق الصحيح للمنتجات المصرفيّة المتجدِّدة يوميّاً ودوماً)، وبالعدم ستُغلقُ أبوابَنا وسنَحْرِم بنوكَنا من الاستفادة من استحقاقات هذه الخدمة المصرفيّة التي أصبحت من متطلَّباتِ العمل المصرفيّ الدوليّ... ومَن لا يَعملُ؛ فإنه لا يَتجدَّدُ، ومَن لا يتجدَّدُ سيقبعُ في مكانه بعيداً (عَن ومن) الآخرينَ؛ بل وسيظل غيرَ متفاعلٍ مع تطوُّرِ الصناعة المصرفيّة التي تتفاعلُ مع المُعطيات العالَميّة الحديثة.

معايير فحص التمويلات المُتعثِّرة

د. علي محمَّد أبو العز
عضو هيئة تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

تُناط بدوائر التدقيق والمراجعة والتفتيش الشرعي مُهمّة فحص التمويلات المُتعثِّرة والمُستحقَّات الماليّة، والوقوف على أسبابها، لمعرفةِ ما إذا كان هناك تعد أو تقصير من قِبَل الموظفين المعنيِّين بتلك التمويلات أم لا، وعلى ضوء نتائج المراجعة يتحدَّد ما إذا كانت الخسائر الماليّة الناجمة عن تلك التمويلات يتحملّها المصرف/المضارب على اعتبار أنَّ أخطاء موظفيه – مقصودة كانت أو غير مقصودة – منسوبة إليه ومحسوبة عليه، أم يتحمّلها المستثمرون عملاً بمقتضى الأحكام الشرعيّة العامّة للمضاربة والتي تُحمِّل أرباب المال تبعات العقد الماليّة غير الناشئة عن تعدي المضارب ومنسوبيه أو تقصيرهم.

ولَّما كانت العلامات أو المؤشِّرات الدالَّة على التعدي والتقصير تختلف من حالةٍ لأخرى، ومن مرحلة لمرحلة، ومن تمويل لتمويل آخر، حسب طبيعته ومقتضياته، فقد اجتهدتُ في وضع معايير تقيميَّة عموميَّة يستطيع المُراجع بها قياس مدى سلامة الأداء من عوارض التعدِّي والتقصير، وقد رتَّبتُها على النَّحو المُبيَّن أدناه:

١. عدم إجراء دراسة ائتمانيّة و/أو عدم القيام بدراسة ائتمانيّة دقيقة (وافية) و/أو تضخيم التوقعّات حول نشاط المتعامل وتدفقّاته النقديّة.
٢. وجود أخطاء في تخمين (تقدير) الضمانات العينيّة، أو تقديرها بأعلى من قيمتها الفعليّة، و/أو الاعتماد في تخمينها على غير المخمنين الذين اعتمدتهم المؤسَّسة.
٣. تدني قيمة الموجودات المتخذة ضماناً بعد منح التمويل دون مطالبة المتعامل بتعزيز ضماناته إلى الحد الذي يفي بالالتزامات القائمة عليه في حال تعثُّره.
٤. رفع إشارة الرهن عن الضمَّانات المُقدَّمة من المتعامل للمؤسَّسة دون مبرر معقول و/أو استبدال الضمانات الشخصيّة مكان الضمانات العينيّة.
٥. عدم كفاية الكادر الوظيفي لنشاط الائتمان ومتابعة الديون المُتعثِّرة وتحصيلها.
٦. ضعف الخبرة لدى الموظَّفين في تحصيل الديون ومتابعتها.

٧. اعتماد القرار الائتماني على الضمانات العينيّة أكثر من اعتماده على الملاءة الماليَّة والتدفقّات النقديَّة وجدوى المشروع.
٨. منح التمويل خلافاً للتوصيّات والتعليمات والشروط الصَّادرة عن الإدارة التنفيذيّة، لأسباب شخصيّة.
٩. منح المتعامل تمويلاً بقيمة تفوق قدرته على السداد.
١٠. عدم تناسب مواعيد تسديد الأقساط مع التدفقَّات النقديّة للمشروع.
١١. عدم الاستعلام الدقيق عن المتعامل، وعدم التأكد من عدم وجود ديون على المتعامل لدى مؤسَّسات أخرى.
١٢. غياب الاتِّصالات الفعَّالة فيما بين الفرع والإدارة التنفيذيَّة، وفيما بين إدارة الائتمان ودائرة المُتابعة من جهة والمُتعامل من جهة.
١٣. تكرُّر الجدولة على نحو يشير إلى أن العميل غير قادر على إدارة أمواله الماليّة بشكل جيد و/أو عدم استناد عمليّات الجدولة إلى دراسات جادّة.
١٤. إِطفاء دين المتعامل بدين جديد على نحو يزيد أوار الدين ويُذكي لهيبه.
١٥. عدم جدولة دين المُتعامل و/ أو عدم التعامل مع طلب التسوية الذي يقدمه بمرونة؛ حيث إنَّ التسوية في أوقات مُحدّدة قد يكون من شأنها تحسين وضع المتعامل وتعزيز قدرته على الأداء، فتسوية دينه بما يساعده على الأداء بانسيابية أولى من استيفائه بالطرق القضائيّة التي تستدعي نفقات إضافيّة، واستنزاف أوقات، والدخول في متاهات التَّقاضي، وإزعاجات المحاكم، وقد تضطَر الظروف بالمُتعامل إلى جحدِ الدَّين وإِنكاره، وإِطالة أمد النزاع.
١٦. عدم أخذ المُخصَّصات اللاَّزمة و/أو عدم الالتزام بالضوابط والسيَّاسات الخاصّة بالديون والمُحدَّدة في المؤسّسة.
١٧. عدم الإِبلاغ عن المُؤشِّرات الدالَّة على اختلال وضع المتعامل المالي، مثل: إِصدار شيكات بأكثر ممّا تسمح به الأرصدة المتاحة و/أو عدم تناسب المبالغ المُودعة في حساب المُتعامل مع التغيُّرات المتوقَّعة لإِيراداته، وإرجاع شيكات مسحوبة على حسابه لدى البنك، و/أو وجود إِشاعات سلبيّة حول المتعامل أو مشاكل في شركته، أو انسحاب أحد الشركاء الرئيسين فيها، ونحو ذلك.
١٨. عدم وجود رِضا وظيفي للموظف عن ظروف عمله في البنك.

(قل هذه سبيلي أدعوا إلى الله على بصيرةٍ) والحمد لله رب العالمين.

صناعة الجوع

بانة عقاد
طالبة في كليّة الاقتصاد بجامعة حماة

كتاب صناعة الجوع
تأليف: فرانسيس مور لابيه وجوزيف كولينز
ترجمة: أحمد حسّان
عدد الصفحات: ٣٧٨
شعبان ١٩٩٨
المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بالكويت

"قد تصبحُ كسيرةُ خبزٍ لجائع كل ما يؤمن به" المهاتما غاندي.

إنَّ منْ يتحكَّم في خبزك قادرٌ على التحكُّم في عقلك، ومن ثم تعطيل فكرك، وإِلغاء قدراتك، وتشتيت ممارستك في ملكاتك، وهذه لغة العصر التي لا تعرف معنى الأبجديّة، وفوضى الحلقات المغلقة على مظاهر الاستقطاب الشَّائعة بين شعوب تعيش على حساب الغير، وشعوب أُخرى راحت ضحيَّتها نتيجة استهلاكها الذي سبّب معاناتهم وإسرافها الذي مازالَ يعكس إِخفاق الأخلاق.

ونحن لا يمكننا فهم الواقع إلاّ من خلال العودة إلى الوراء، ولو تأملنا قليلاً في إِحصائيات سنين مضت لوجدنا أنّ أعداد الجوعى في تزايد مستمر ومتكرر مع كل ساعة حتّى اليوم، لأنّ قدرتنا على الإِنتاج تتضاعف يوماً بعد يوم، وكما قال الرئيس نيكسون في هذا الصدد: "الفقراء يتضاعفون بضعف سرعة الأغنياء".

إنّها كارثة شاملة ليس لمن يموتون جوعاً فقط، بل لقيمنا المُتحضِّرة التي تغرق يوماً بعد يوم، فالطعام ليس وحده معرض للخطر، بل نسيج حضارة بأكمله وهذا الانتقال من – الحالة السياسيّة الاقتصاديّة – إلى أرضيّة الأخلاق الفرديّة قائم باستمرار تدفق السلاح السياسي للغذاء.

و لنتقصى جانباً من الأمر، هل صحيح ما قاله العالم هاردن في تساؤلاته على أنَّ الأرض تشكِّل قارب نجاة ليس فيه من الطعام ما يكفي الجميع. أليس من المنطقي إذن أنْ يذهب الطعام إلى منْ يتمتَّعون بأكبر فرصة في النجاة، وألاّ نخاطر بسلامة الجميع بإِحضار رُكَّاب جُدد؟ ماذا يحدث لو اقتسمت المساحة في قارب النجاة؟ هكذا يسأل الدكتور هاردن؛ ثمَّ يُجيب: يغطس القارب، ويغرق الجميع، ثم هل من الصواب حقاً أنْ نتعلَّم أخلاقاً جديدة هي أخلاق العقل المتجرِّد؟ أنْ نتعلم كيف ندع الناس يموتون جوعاً من أجل البقاء النهائي للجنس البشري.

هل يتوجّب علينا بتعبير الكاتب بيتر كولليير أنْ نتناول النوفوكايين كي نضع حداً لقلقنا؟

أم أنّه بإِمكاننا أنْ نحول أكثر المشكلات استحالة أمام جيلنا ـ أزمة الغذاء ـ إلى أكثر الأدوات فائدة؟

إنَّ نظاماً واحداً تدعمه الحكومات، والهيئات، ومجموعات النخبة المالكة للأراضي، هو الذي يُهدِّد الأمن الغذائي في كل البلدان وخصوصاً بلدان العالم الثالث، وأنَّ القوى التي أخرجت الناس من عمليّة الإِنتاج في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينيّة إلى نِطاق الاستهلاك هي ذاتها التي حوّلت هذا النظام الغذائي إلى واحد من أكثر قطّاعات اقتصاديّاتنا خضوعا للسيطرة المحكمة.

وبمحاربتنا القوى التي تحكُم قبضتها على اقتصاديّاتنا الغذائيّة فإِنّنا نُحارب مباشرةً بعضنا من نفس القوى التي تزيد الجوع في بلدان أخرى.

إنّ أمن أي شعب من الشعوب يستند تاريخياً على تلبية احتياجاته الأساسيّة من الغذاء، وعندها فقط يُمكن للتبادل التجاري أنْ يُفيد في زيادة الاختيارات بدلاً من أنْ يحرم الناس من مكاسب الموارد التي تخصهم على حق، والعدالة ليست دوماً ذات أولويّة في التضحية بالإِنتاج، لأنّ محتكرو الأرض من كل مجموعات النخبة المالكة التقليديّة وشركات استثمار الأراضي هم الذين أثبتوا أنَّهم الأقل كفاءةً وجدارةً بالثقة، والأشد ميلاً إلى التدمير من بين مستخدمي موارد إنتاج الغذاء.

وما علينا هو نزع الغموض عن مشكلة الجوع، لأنّ ضخامة المشكلة خارج سيطرتنا ولابد من تكليف آخرين بها.

هل تُعد النُدرة في الموارد سبباً رئيسياً في مشكلة الجوع، مع وجود بشر أكثر ممّا يجب وأرض أقل؟

إنّ إثبات أنّ ندرة الأرض والغذاء ليست هي السبب الحقيقي للجوع، توضيح أنّه لا توجد ندرة في أي منهما، وبالقياس عالمياً، يوجد ما يكفي من الغذاء لكل فرد، فالعالم ينتج رطلين من الحبوب أي أكثر من ٣ آلاف سعر حراري وبروتين وفير لكل رجل وامرأة، وطفل على الأرض، وهذا التقدير لثلاثة آلاف من السعرات، وهي أكثر ممّا يستهلكه شخص من أوروبا الغربيّة، لا يتضمَّن الأطعمة المغذيّة الأخرى العديدة التي يأكلها الناس كالبقول، والجوز، والفواكه، والخضراوات، ومحاصيل الجذور، ولحوم الحيوانات التي تتغذّى بالأعشاب، وهكذا وعلى مستوى العالم، فليس هناك أساس لفكرة أنَّه لا يوجد من الغذاء ما يكفي الجميع.

إنّ الموارد حتماً موجودة لكنّها تعاني دائماً من قلَّة الاستخدام أو من سوء الاستخدام، ممَّا يخلق الجوع للكثيرين والتُخمة للقلَّة، وطبقاً لدراسات جامعة ولاية أيوا مؤخراً، لا يُزرع الآن سوى ٤٤ في المائة من الأراضي الصالحة للزراعة في العالم، وفي كل من أفريقيا وأمريكا اللاتينيّة لا يزرع سوى أقل من ٢٥ في المائة من الأراضي التي يمكن زراعتها، ثم أنَّه يمكن للأرض في العديد من بلدان الدول النامية أن تُقدّم محصولين أو أكثر في السنة بدلاً من أنْ تُقدَّم محصولاً واحداً، والعقبات أمام ذلك ليست فيزيائيّة بل اجتماعيّة، لوجود سيطرة غير عادلة، وغير ديمقراطيّة

من قبل كبار الملاك على معظم الأرض ممَّا يعيق تطور الموارد الإنتاجيّة، وهذه الإنتاجيّة المنخفضة تُنتج من الظلم الاجتماعي الذي يُعرقل تحسين الزراعة من جانب المزارعين الصغار، الفقراء، فالملاك الأكبر نفوذاً يحتكرون الانتفاع من خدمات الإرشاد الزراعي، والأسواق، والقروض غير الربويّة (التسليف الزراعي)، التي رُبَّما كانت أشد الأمور أهميةً (فمقرضو النقود يتقاضون من الفقراء، عادةً فوائد تتراوح بين ٥٠–٢٠٠ بالمائة)، ودون ملكيّة فرديّة أو مشتركة للأرض، كيف يمكن للمستأجر، والزارع بالمحاصة، والعامل المعدم أن يجد الدافع أو الإمكانيّة للحفاظ على الأرض وتحسينها من أجل محصول أفضل؟ إنَّهم يدركون أن أي تحسين سوف يذهب في مجمله لصالح المالك، وليس لهم، حتماً إنَّ التعاون هو أهم العناصر في التنمية ومن أمثلته بنغلاديش.

إنّ موارد إنتاج الغذاء يساء استخدامها عندما تتحوّل كما يجري بصور متزايدة، عن تلبية احتياجات الغذاء الأساسيّة إلى إشباع من أكلوا فعلاً، فرغم أنّ أغلبيّة سكان بلد من البلدان قد تكون بحاجة ماسّة إلى الغذاء، فإنّهم ما داموا لا يملكون من النقود ما يكفي لجعل هذه الحاجة محسوسة في السوق، فإنّ الموارد الزراعيّة ستتحوّل إلى خدمة أولئك الذين يمكنهم أن يدفعوا أي الطبقات العليا المحليّة والأسواق الخارجيّة التي تدفع ثمناً مرتفعاً، ومن ثمَّ تتّسع محاصيل الترفيه، بينما يجري إهمال المحاصيل الغذائيّة كما هو الحال في أمريكا الوسطى ومنطقة الكاريبي.

إذاً فإن وهم الندرة هو نتاج لتفاوت الحاد في السيطرة على موارد إنتاج الغذاء، ممَّا يعوق تطورها ويشوّه استخدامها.

ولكن؛ هل من الصحيح أنَّ أكثر البلدان كثافة سكانيّة هي كذلك أكثر البلدان جوعاً؟

إنّ الدراسات في كل أنحاء العالم لا تبين مثل هذا النسق، ففرنسا مثلاً لديها نحو نفس العدد لكل فدان مزروع مثلما هو الحال في الهند، وفي الصين تم استئصال الجوع ممّا يزيد عن خمس وعشرين سنة، ولديها ضعف ما لدى الهند من سكان لكل فدان مزروع، ومن جهة أخرى نرى أنّ البلاد التي بها عدد قليل نسبياً من السكان لكلٍّ فدان مزروع هي عادةً البلاد التي يكون فيها معظم الناس سيئي التغذية، كما هو الحال في جنوب الصحراء الأفريقيّة، وبالطبع فإنَّ هناك بلدان مثل هايتي وجمهوريّة الدومينيكان في أمريكا اللاتينيّة ذات كثافة سكانيّة مرتفعة نسبياً مع جوع منتشر في نفس الوقت.

البشر، هل هم عقبة أمْ مورد؟

ثم هل الزراعة في البلدان المُتخلِّفة مُتأخِّرة لأنَّ في الريف بشراً أكثر ممّا يلزم للعمل بصورة مُنتجة؟

إنْ كان وجود عدد أكثر ممّا يجب من العمال لكل فدان أقل من جاراتها الأقل نجاحاً؟ لكن، ماذا نجد؟ إنّ اليابان وتايوان، وكلاهما يعتقد أنّها ناجحة زراعياً، بها من العمال الزراعيين لكل فدان أكثر من ضعف ما في الفليبين والهند، وقيمة إنتاج الفدان في اليابان سبعة أضعاف قيمته في الفليبين وعشرة أضعاف قيمته في الهند.

إنّ الاتجاه العام يُبينّ في الحقيقة، علاقة طرديّة بين عدد العمال في وحدة من الأرض ومستوى الناتج الزراعي، وهذا المعيار لا معنى له على الإطلاق في البلدان المُتخلِّفة التي تملك موارد عمل بشريّة هائلة، وغير محدودة.

إنّ البلدان التي نراها شديدة الازدحام سكانياً، أي البلدان التي نفترض أنَّها لا تستطيع استخدام ولو فلاح واحد أكثر، ليست بالضرورة مُزدحمة بالسكان زراعياً.

إنّ بلدان مثل اليابان والصين قد طوّرت زراعة كثيفة العمالة يمكنها استخدام قوة العمل الإضافيّة بصورة مُنتِجة؛ بينما لم تفعل الهند والفليبين ذلك، فمن الواضح أنّ التعداد الكبير للسكان الريفيين بعيد تماماً عن كونه العائق الذي يعتقد دائماً أنّهم يمثلونه.

إنّ الكثير من الاقتصاديِّين أمام خُرافة أنّ الزراعة لا تستطيع استيعاب أي بشر أكثر، وأن الفائض في المناطق الريفيّة لا بدَّ أنْ يذهب إلى المدن حيث لابدَّ من خلق وظائف جديدة لهم في الصناعة قد توصلوا إلى أنَّ مصنعاً جديداً حديثاً يستخدم مائتين من الأشخاص قد يُسبِّب توقف آلاف من الحرفيّين المحليّين عن العمل، إضافةً إلى أنَّ المُدَّخرات المحليّة التي تقرضها شركة أجنبيّة لإقامة مصنع كان يمُكن استخدامها بطرق مختلفة تماماً في خلق وظائف أكثر، وأن الجهود لحل مشكلة البطالة بخلق الوظائف هي جهود في غير موضعها.

إنّ النجاح الاقتصادي لأمّة من الأمم لا يعتمد على الموارد الطبيعيّة الغنيّة بِقدر ما يُعتمد على الكفاءة في حفز شعبها وفي استخدام عمله.

ليس ممَّا يُساعد شعوب العالم الثالث أن تكون لهم عائلات كبيرة، أليس كذلك؟

إنّ الأسباب التي تدفعهم إلى زيادة حجم عائلتهم تعكس عجزهم وبؤسهم وليس جهلهم، فمعظم العائلات العالم الثالث ريفيّة، وعادةً يعتمد البقاء بالنسبة لهم على أنْ يكون لهم أطفال يكسبون طعاماً أو دخلاً إضافياً للعائلة ويُتيحون تأميناً أدنى ضد الشيخوخة للآباء، ففي سن الخامسة والأربعين، يكون الناس في الدول المُتخلِّفة عجائز ومستنفدين، وأن طفلاً ريفياً في سن العاشرة أو حتى الثامنة يمكنه أن يجلب للعائلة ربحاً صافياً من الغذاء أو الدخل، وقد لخَّص فلاح من شمال الهند الأمر بالطريقة الآتية: (الغني يستثمر في آلاته، ولا بد أن نستثمر نحن في أطفالنا).

إنّ خفض معدل المواليد ليس مسألة التغلب على الجهل، فالفقراء يعرفون مصالحهم عادةً، ولا يمُكن أنْ ينخفض مُعدّل المواليد إلاّ إذا تغلب الفقراء على عجزهم، بما في ذلك عجز النساء الخاص في مواجهة الرجال.

يقترِن تدهور النظام الأيكولوجي العالمي وموارده الزراعيّة بزيادة في عدد السكان والماشية، هل هناك رابطة سببيّة؟ ليس النمو السكاني هو ما يُهدّد بتدمير البيئة، سواء هنا أو في الخارج، بل إنّ ما يفعل ذلك هو النظام الذي يشجع استخدام موارد إنتاج الغذاء، طبقا لمعايير ضيّقة في البحث عن الربح، ويستفيد من هذا النظام مُحتكرو الأرض الذين يزرعون محاصيل غير غذائيّة وترفيَّة والأنماط الاستعماريّة لفرض الضرائب والمحاصيل النقديّة التي تجبر

الأغلبيّة الريفيّة على سوء استخدام الأراضي الهامشيّة، إنّ أشدّ الأمور حسماً هو تمييز عوامل التدهور عن السبب الجذري، فحيثما يكون دمار البيئة أقسى فإنَّ تخفيض السكان حتى إلى النصف لن يحلّ المشكلة.

هل تُساعد المبيدات الجوعى على إنتاج الغذاء؟

إنَّ ما يُقدَّر نحو ٨٠٠ مليون رطل من المبيدات تُستخدم سنوياً في البلدان المُتخلِّفة، ولكن الأغلبيّة الساحقة تُستخدم في محاصيل التصدير، القطن أساساً وبدرجة أقل الفواكه والخضراوات التي تزرع في مزارع للتصدير.

إنّ من السهل أنْ تجد دولةً ناميةً لا مناص لها من إنتاج المزيد من محاصيل التصدير، وذلك لأسباب منها أنْ تكسب عملة أجنبيّة لدفع ثمن المزيد من الأدوات المستوردة مثل المبيدات، حيث تؤدي المبيدات إلى بيئة زراعيّة تتطلّب المزيد من المبيدات، وتزيد العوائد الماليّة المتناقصة للفدان والتي تنتج عن ذلك عادةً من الضغط لتخصيص كميّة متزايدة من الأرض لمحاصيل التصدير، وتتجاوز العمليّة برمَّتها حاجة الناس المحليّين للغذاء.

كذلك يجب ألاّ نتجاهل التكاليف الماليّة التي يتحملها المزارع الفرد، فالمبيدات اقتصادياً، تمثل عادةً عاملاً إضافياً لانتزاع الأرض من أيدي الزراع الصغار الذين يزرعون لإطعام أنفسهم.

إنّ نصف المبيدات التي تُصدر من الولايات المتحدة إلى العالم الثالث سيزيد الضغط لتوسيع سوق المبيدات في البلدان المتخلفة دون شك، ما لم يبدأ تقديم استراتيجيّات بديلة للسيطرة على الآفات في تخفيض سوق المبيدات المحلي فعلاً.

ولكن؛ ماذا لو أنّ صادرات المبيدات هذه قد تكون نعمة للجياع الذين يحتاجون الغذاء؟

إنّ معظم المبيدات المُستخدمة في العالم الثالث لا تستخدم في محاصيل الغذاء الأساسيّة، وبنفس الدرجة من الأهميّة فإنّ الجياع عادةً العمال المُعدمين الذين يعملون في ضياع التصدير، هم المعرّضون للخطر على وجه الدقة بسبب التعرُّض الكثيف للمبيدات، التي اعتبر الكثير منها من الخطورة بحيث لا يستخدم في المملكة المتحدة والولايات المتّحدة.

إنّ المبيدات تدخل بسهولة في السلسلة الغذائيّة لتجد مستقرها في النسيج البشري، فحالما يستخدم على المحاصيل، يشق طريقه إلى البحيرات والقنوات والأنهار والمحيطات، ويكاد السمك كله ملوثاً على نطاق عالمي.

هل يتوقّع للثورة الخضراء حل للمشكلات الاجتماعيّة، أم أنّها تعد فقط تجديداً تكنيكياً؟

إنّه لا يمكن الفصل بين التجديد التكنيكي والتغير الاجتماعي فأحد القوانين الأساسيّة للتنمية هو إدخال أيّة تكنولوجيا مُربحة إلى مجتمع يتفشّى فيه التفاوت في القدرات، فيؤدّي إلى تردي أوضاع الأغلبيّة، ويزيد الميسورين من إثراء أنفسهم على حساب الخزانة القوميّة.

إنّ النظام الزراعي يُطبَّق منذ ما لا يزيد عن خمسة وعشرين عاماً في الدول الصناعيّة، فهل يمكن أن يقاس ببساطة في أرقام الإنتاج؟

إنّ الأمن الغذائي يجب أن يُقاس بدرجة تحقيق بلد من البلدان للتغذية السليمة للجميع، وأيضاً بدرجة ضمان النظام الزراعي ومرونته واكتفائه بذاته، وبالنسبة لكل هذه المقاييس تعني الثورة الخضراء أمناً غذائياً أقل بالنسبة لنا جميعاً.

هل صحيح أنّ البلدان المُتخلِّفة لا يمكنها زرع سوى محاصيل مداريّة، ثم هل تقلُّبات أسعار التصدير تُعتبر لعنة حقيقيّة بالنسبة للتخطيط الاقتصادي؟

في الحقيقة بإمكان هذه البلدان أن تزرع مجموعة شديدة التنوع من المحاصيل، لكنّها تعتمد في الحصول على ما بين ٥٠ و٩٠ في المائة من حصيلة تصديرها على محصول واحد أو محصولين، ثم إنّ الأسعار المرتفعة لإحدى السنوات يمكن أن تعزي المُخطِّطين الاقتصاديّين والزراع بالاستمرار في اعتمادهم على محصول معين، وحتى بزيادة الإنتاج، وعندئذ توقع تقلبات السعر الحادة الفوضى في خُطط التنمية طويلة الأجل.

إنّ تقلُّبات الأسعار تتفاوت من أسبوع لأسبوع ومن يوم لآخر، وإنّ زراعة التصدير اليوم التي تسود اقتصاديّات البلدان المتخلفة ظلّت تخدم المصالح الأجنبيّة التي خدمتها لمئات السنين، فكيف يُمكن أنْ يكون نصفها أساساً للتنمية الذاتيّة.

إنّ إعطاء الأولويّة لمحاصيل التصدير يعني أنّ بقاء العائلة الزراعيّة تعتمد على النقود التي تأتي مرة أو مرتين فقط خلال العام، لذلك فإن تنوع المحاصيل الغذائيّة هو الضمان الوحيد للأمن الغذائي على مدار العام للعائلة الريفيّة.

وهكذا فإنّ الدعوة إلى العدالة في التبادل التجاري يجب ألاّ تسبغ قيمة على الفكرة القائلة أنّ زراعة التصدير يُمكن أنْ تكون أساس التنمية.

هل ينبغي النظر إلى الاعتماد على الصادرات لدفع ثمن جزء كبير من الغذاء القومي على أنّه مفيد ويتماشى مع هدف الحكم الذاتي السياسي؟ وهل تكون السياسة هي الاعتماد على البلدان الاشتراكيّة الأخرى لتلبية احتياجات الغذاء؟

إنّ مفهوم الاعتماد الغذائي لا يَستبعد بالتأكيد مسألة الصادرات، فمُعظم البلدان التي يعتقد الناس الآن أن لديها موارد ضئيلة كبنغلاديش، لم تستطع فقط أن تلبِّي فقط احتياجات الغذاء المحليّة، بل استطاعت كذلك أنْ تصدِّر كميّات كبيرة من المُنتجات الزراعيّة.

والاعتماد الغذائي على النفس ليس نزعة انعزاليّة، بل ينطوي على اعتراف بأنّ الدخل الناشئ عن إنتاج الصادرات، لا يمكنه أنْ يخدم احتياجات الجميع إلاّ بعد إعادة توزيع السيطرة على الموارد المستخدمة في هذا الإنتاج، إنَّ

مانحي الغذاء الحقيقيين هم عديد من أشدِّ الناس جوعاً في العالم، وإنّ استراتيجيّة القوّة الغذائيّة الأمريكيّة لا تقوم على شحن الغذاء إلى عالم من الجياع بل على تشكيل الأذواق والعادات لطبقة معيَّنة من الناس لجعلهم يعتمدون على منتجات وأنماط لم يريدوها من قبل. إنّ القوّة الغذائيّة هي طريقة لدفع ثمن استراتيجيّة أمريكيّة باهظة التكاليف معادية للشعب، تضع الوجود العسكري الأمريكي في كل ركن من العالم لحفظ القانون والنظام.

الزراعة التعاقديّة: تعني أنّ الشركة تجعل المُنتجين المحليّين يوقعون عقداً يلزمهم باستخدام معدات معيّنة لإنتاج كميّة مُتَّفق عليها من منتجات مُعيّنة مع تحديد تاريخ التسليم للشركة والسعر. فيما تفكر شركات الغذاء من أجل تحسين غذاء الفقراء؟ إنّ ارتباط الشركات الأجنبيّة بتجهيز الغذاء في الدول المُتخلِّفة غير ملحوظ، فمع الأسواق المُزدهرة في الوطن وقلّة أسواق المستهلكين المدينيّة في البلدان المتخلفة، لم يكن هناك سبب للقلق. لكن؛ فجأة بدأت شركات تجهيز الغذاء المُتعدَّدة الجنسيّة في اتخاذ موقف آخر. فالشريحة العُليا من السكان في البلدان المتخلفة التي تتألف بين ١٥ و٢٠ في المائة تشكل طبقة مستهلكة صاعدة، لكن تفتقر إلى الخدم الذين كانوا يجعلون الأغذية السريعة غير ضروريّة، وفي نفس الوقت أصبحت السوق في الدول الصناعيّة مُشبعة أمام الأصناف السريعة، العالية التجهيز، والأكثر كلفة.

هل تجلب الشركات الغذائيّة نظاماً غذائياً أفضل خارج الوطن؟

إنّ الشركات مثل الأفراد، تتصرّف خارج الوطن بنفس طريقة تصرفها داخل الوطن، فخارج الوطن تقل القيود والموانع، وفي الوطن لم تصبح الشركات عملاقة بتقديم مُنتج أفضل وكفاءة أكبر بل بكلمة مزدوجة من الاستيلاء المحلي على الأسواق والخبرة الإعلانيّة، وهذه بالضبط هي كيفيّة توسع شركات الغذاء المتعدّدة الجنسيّات في أرجاء العالم المتخلف. إنّ أوسع تأثير غذائي للشركات الأجنبيّة في العالم المتخلف من المشروبات الغازيّة، ففي عديد من البلدان المتخلفة المتنوِّعة ثقافياً تنوع ايران وفنزويلا تعزو زيادة استهلاك السكر بدرجة كبيرة إلى زيادة مبيعات المياه الغازيّة.

إنّ الشركات التي تروِّج أغذية الأطفال في البلدان المتخلفة كانت تسهم في سوء تغذية حاد، وزيادة ملحوظة في وفيات الأطفال بدلاً من المساعدة على تغذيتهم.

إنّ مصطلح ثالوث المعونة ليس ذو معنى إذا قورن بواقع إنتاج الغذاء العالمي وتوزيعه، لأنّ مفهومه مُضلَّل ويتضمن أنّنا كنا نمنح المعونة بناء على مفهوم طيبة القلب لمعنى الحاجة، فالمعونة الخارجيّة شديدة الانتقاء، وتذهب لخدمة المصالح السياسيّة والاقتصاديّة الضيّقة لمجموعات معيّنة في الغرب، ثم إنّ الثالوث يفترض أنّ البلدان المتخلفة هي الطرف المتلقي للمعونة بينما الحقيقة أنّ العديد منها هي بلدان مصدرة للغذاء، وأنّ الثالوث يقوم على أساس مقولة: أنّنا ندخل عصر النُدرة المُطلقة، ويجب توزيع الغذاء بِحرص لضمان بقاء أنفسنا.

إنّ مُساعدات التنمية تكون عادةً قروضاً والدَين الذي تخلقه يمكن أنْ يكون في حد ذاته العقبة النهائيّة، والديون تقضم جزءاً متزايداً من موارد التنمية، وتضمن أنْ يتم تحديد اختيارات البلد الاقتصاديّة بالأسواق الأجنبيّة، والبنوك الأجنبيّة، ووكالات التنمية الأجنبيّة التي تُعارض عادة احتياجات البلد الداخليّة.

هدية العدد : رابط التحميل

Essential Guide to Shubuhat Activities in Islamic Finance

Essia Ries Ahmed
Sofri Bin Yahya
Md Harashid Haron



KIE Publications, www.kantakji.com



المجلس العام يناقش تحديات الإطار القانوني لتطوير الصيرفة الإسلامية في اجتماع الطاولة المستديرة

٢ أبريل ٢٠١٧، المنامة، مملكة البحرين | نظم المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية اجتماع الطاولة المستديرة باستضافة مجموعة البركة المصرفية تحت عنوان: "تحديات الإطار القانوني لتطوير الصيرفة الإسلامية – دراسات عملية"، في مقر مجموعة البركة المصرفية في المنامة، مملكة البحرين.



وتم إلقاء كلمة ترحيبية من قبل السيدعدنان يوسف، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، تلتها كلمة ترحيبية من قبل السيد عبدالإله بلعتيق، الأمين العام للمجلس العام.

وقد جمع هذا الاجتماع ٤٠ مشاركاً من الأوساط الأكاديمية والمهنيين في المؤسسات المالية الإسلامية من مختلف الدول، لمناقشة أهمية الإطار القانوني وأثره على تطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية والنظر في الحالات العملية لعدد من الدول.

وشهد الاجتماع عرض أوراق بحثية من تجارب ٦ دول، والتي تم فيها تقييم وفهم أثر الإطار القانوني على تطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية، وتم عرض حالات عملية خاصة بتجارب الدول التالية: البحرين وماليزيا والمملكة العربية السعودية والسودان وتونس والمملكة المتحدة.

وقدم المشاركون في الاجتماع مداخلاتهم وتعليقاتهم على أهمية الأطر القانونية في تطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية، حيث سيتم إدراج مخرجات الاجتماع في بحث تفصيلي وتوصيات لعرضها على الجهات النظامية لاحقاً.



صرح السيد عبدالإله بلعتيق الأمين العام للمجلس العام على الاجتماع: "قد كشف الاستبيان العالمي للمصرفيين الإسلاميين لعام ٢٠١٦ والذي يمثل آراء ٨٦ من رؤساء البنوك الإسلامية من ٢٩ دولة أن تطوير البنية التحتية والأطر القانونية والتنظيمية أمر بالغ الأهمية خاصة في الأسواق الناشئة في الصناعة المالية الإسلامية ، على سبيل المثال، يتزايد الطلب على التمويل الإسلامي في بعض المناطق مثل أفريقيا وجنوب الصحراء الكبرى وآسيا الوسطى، وأشارت البنوك أن عدم وجود قوانين وأنظمة سليمة لتسيير المعاملات المالية الإسلامية يعتبر عائقا قوياً أمام نموها في المستقبل".



وأضاف السيد عدنان يوسف، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية: "أن مجموعة البركة المصرفية وفي إطار دورها الرائد والتزامها الراسخ نحو دعم و تطوير صناعة التمويل الإسلامي اطلقت هذه المبادرة البحثية الأولى من نوعها نحو إيجاد حلول واقعية لتحديات النظام القانوني الداعم لصناعة التمويل الإسلامي. وذلك باعتبار أن وجود مثل هذا النظام سيسهم بصورة مباشرة في توفير بيئة مواتية للمصارف الإسلامية للإسهام في تحقيق أهداف النمو والتنمية في المجتمعات التي تعمل فيها. وفى هذا الإطار أعرب سعادته عن بالغ شكره وتقديره للأمانة العامة للمجلس العام للبنوك الإسلامية لدورها في تنظيم هذه الاجتماعات وبهذا الحضور المميز، و اعرب عن خالص شكره وتقديره للباحثين المشاركين في الاجتماعات على جهودهم في إعداد البحوث المقدمة في الاجتماعات. وفى ختام كلمته أكد الأستاذ عدنان أحمد يوسف أن مجموعة البركة المصرفية عبر إدارة البحوث و تنمية الأعمال في المركز الرئيسي للمجموعة ستواصل جهودها في هذا المجال الحيوي و الهام خلال الفترة القادمة".

وتندرج هذه المبادرة ضمن الهدف الاستراتيجي الثالث للمجلس العام في نشرالوعي والتواصل وتبادل المعلومات من خلال التعاون مع أعضاء المجلس العام وأصحاب المصلحة في الصناعة لإنشاء منصة حوار والتنسيق لعقد اجتماعات حوارية مغلقة مع أصحاب الخبرة والتخصص.

رابط زيارة المنتدى



Be Inspired at CIBAFI Global Forum…

"Future of Money and Islamic Financial Institutions"

Meet the Speakers of the Session:



H.E. Dr. Maher Sheikh Hasan
Deputy Governor
Central Bank of Jordan
Jordan



Nicolas Cary
Co-Founder & President
Blockchain
United States



Dr. Mohammed Burhan Arbouna
Executive Vice Precedent, Head of Sharia Department
Al Salam Bank
Bahrain



Andrew Cunningham
Founder
Daren Analytics
United Kingdom

Digitalisation and Money

Growing interest and use of technology and digitalisation in the financial world has a potential to impact and change how we use money. Newer modes of value exchange systems and digitalised currencies are slowly taking the place of conventional paper money. Emerging technologies are attracting the attention of regulators and other financial stakeholders, who are watching closely as the dynamics of money and currencies change. With digital wallets such as M-Pesa in Kenya to cryptocurrencies and blockchain and beyond, large retailers, banks, mobile phone companies, and internet giants such as Facebook and Google all have competing proposals for what they see as future of money.

What is in it for me?

Technology has the potential to fundamentally change how we think about money. Mobile internet has already begun to take financial control out of the hands of bankers, while regulators are looking for ways to regulate this phenomena and innovators are finding newer ways of connecting us to our money. With technology, there is an increasing desire to take a slice of the banking, payments, market, and this desire is expanding at a rapid pace. This accelerated pace of technological advancements is sure to bring unpredictable changes in financial sector. It will be up to the stakeholders to either lead, be lead or perish altogether.

As digital technologies mature, more innovative and useful applications will arise and impact the financial market offerings host of opportunities for the technologically synced individuals and institutions.

Why is it important to discuss "The Future of Money and Islamic Financial Institutions (IFIs)"?

With fast growing Islamic financial services industry (IFSI) it is important for its stakeholders to embrace the emerging trends in financial technology and digital transformation to lead and leverage on its inherent strengths. IFSI must realise that this digital revolution has a potential to radically transform the way financial activities, including retail banking, investment management, takaful, wealth management, financing, cash management etc. are currently performed.

Where will IFSI stand amidst these technological advancements? What opportunities will this offer for IFSI? To what extent future digital and electronic development will be in line with Shariah framework? How will these developments impact consumers' lives, pose challenges and offer opportunities to the banking and financial sectors?

All this and much more at CIBAFI Global Forum: "Essential Renovation of Banking Practices Towards

Resilience and Shared Prosperity" | 8- 9 May 2017, Amman, Jordan

Strategic Partners







Silver Partner	Takaful Partner	Human Capital Partner	In Cooperation with
			

Registration

Please get in touch with CIBAFI Secretariat for any enquiries & registration, at events@cibafi.org; or +973 17357300.

Media Partners














Knowledge Partner



Under the Patronage of



Organised by





CIBAFI Global Forum

8 - 9 May 2017 | Amman, Jordan

"Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity"

About CIBAFI

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI) is a nonprofit institution that represents Islamic financial institutions (IFIs) worldwide. It was founded by the Islamic Development Bank (IDB) and a number of leading Islamic financial institutions. CIBAFI is affiliated with the Organisation of Islamic Cooperation (OIC). Established on 16 May 2001 by an Emiri special decree, in the Kingdom of Bahrain, today with over 120 members from over 31 jurisdictions, CIBAFI is recognized as a key component of the international architecture of the Islamic finance industry.

Its mission is to support the Islamic financial services industry in the form of a leading industry voice in advocating regulatory, financial and economic policies which are in the broad interest of CIBAFI's members and which foster the development of the Islamic financial services industry and sound industry practices.

CIBAFI's members vary from Islamic banks, multilateral banks, international standard setting organizations, regulators and other professional service firms.









About the Global Forum

Following the success of CIBAFI's inaugural Global Forum, held in May 2016 in the Kingdom of Bahrain, CIBAFI will hold its second Global Forum in May 2017 in Amman, Jordan, under the patronage of the Central Bank of Jordan, with the theme of "Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity".

The Forum will discuss some of the most significant new views and ideas about making the Islamic finance industry more relevant in order to place it on an equal footing with the conventional financial world.

CIBAFI Global Forum aims to attract policy makers, financial institutions and those outside the financial industry who are changing the way in which banking is conducted - as well as innovators in the finance industry and its peripheries - to come together for the exchange of ideas under one roof. The Forum will look at the industry through different lenses to identify the building blocks required for success in order to remain well-positioned in the current macroeconomic and socio-political environment.

Driven by Shariah precepts, Islamic finance has an obligation to identify ways to promote social inclusion and prosperity. The Forum will shed light on how the industry fulfills this obligation while remaining competitive and relevant within financial markets, not only in Muslim countries but globally.

All this and much more will be discussed by industry leaders in a two-day programme that will generate new ideas for the industry and for individual institutions.







Key Discussions

The event will highlight some of the most important transformation agendas of the Islamic finance industry. Speakers at the Forum will discuss industry megatrends and provide insights on key expansion areas and opportunities to endure growth. Participants will have the opportunity to present their views on the most recent challenges and opportunities that shape the future of the industry, including organic growth drivers, risk outlook, technical capabilities and infrastructures, etc.

The discussions at the Forum will cover key topics from the following broad agendas:

- Global regulatory developments and macroeconomic outlook of the global Islamic finance industry
- United Nations (UN) Development Goals and Islamic finance
- Branding for Islamic financial institutions
- Disruptive strategies for innovation in Shariah-compliant products
- CIBAFI Signature Breakfast on Leadership & Strategy
- Leveraging the industry growth with technology and innovation
- Future of Money: a headway for Islamic financial institutions

Strategic Partners







Silver Partner





Takaful Partner



Human Capital Partner



In Cooperation with



Media Partners

















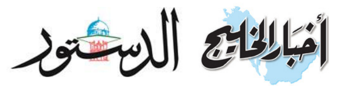










Knowledge Partner



Day 1: Monday|8th May 2017

8:30 – 9:00	**Registration and Morning Coffee**
9:00 – 9:15	**Welcoming Remarks**
9:15 – 10:00	**Keynote Address**
10:00 – 11:00	**Opening Panel: Macroeconomic Outlook and Global Regulatory Developments** • Shifting geopolitics and the asian century • Banking strategies in the age of uncertainty and political populism • After Basel III – the regulatory agenda for the 2020's • Reconstructing business models for the unconventional central banking practices
11:00 – 11:30	**Networking and Coffee Break**
11:30 – 12:30	**Session 1: United Nations (UN) Development Goals and Islamic Finance** • Overview of UN development goals • Islamic finance and social sectors: voluntary and charity (*Waqf, Qard Hasan, Zakath institutions*) • Maqasid Shariah and its interlinkages with UN development goals • Winning practices for Islamic finance for sustainable development
12:30 – 14:00	**Luncheon**
14:00 – 15:00	**Session 2: Islamic finance: Do we need to take a more progressive approach to branding?** • Rebranding as an expansion strategy for Islamic financial institutions - looking beyond the logo, how can a robust brand strategy be used to differentiate institutions and appeal to new customers • Challenges in marketing Islamic financial services in overseas and nascent markets • Best practices in managing Customer Relationship Management and organisational behaviour - how the brand discipline can help create alignment. • Global trends in branding and finding the right approach for branding Islamic financial services.
15:00 - 16:00	**Session 3: Re-evaluating Potential of Sukuk in economic development and growth of the Islamic Financial Services Industry** • Exploring Strategies for greater role of Sukuk in Sustainable Development of the IFSI • Understanding regulatory and supervisory requirements in harmonising Sukuk structures across markets and jurisdictions • Evaluating Sukuk as a means to fulfil Basel III capital adequacy standards for Islamic banks: Tier 1 & Tier 2 capital compliant Sukuk • Sovereign Sukuk, a national strategy or mere liquidity management tool
End of Day 1	

Day 2: Tuesday, 9th May 2017

9:00 – 10:00	***CIBAFI BREAKFAST*** ***Leadership & Strategy*** • Developing Islamic finance leaders of tomorrow: challenges ahead • Leading by example: role of big banks in taking strategic decisions impacting the future of the industry • Stimulating entrepreneurship in Islamic finance markets through leadership
10:00 – 11:00	**Session 5: Leveraging the Industry Growth with Technology and Innovation** • Promoting the start-up ecosystem with creativity, technology and innovation (crowdfunding, Islamic fintechs, Islamic start-ups) • Using technology to enhance customers banking experience • Open innovation and disruptive business models for Islamic financial services • Measuring the impact of governance, compliance and risk on digital banking
11:00 – 11:30	**Networking and Coffee Break**
11:30 - 12:30	**Special Session: Future of Money and IFI's** • Block chain, Bitcoin and beyond
12:30 - 12:45	**Closing Remarks**
12:45 - 14:30	**Luncheon**
End of Day 2	

CIBAFI Global Forum

8 - 9 May 2017 | Amman, Jordan

“Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity”

Registration Form

Name (الاسم) ---

Nationality (الجنسية) --

Institution (المؤسسة) --

Position (المسمى الوظيفي) --

Department (القسم) --

Address (العنوان) ---

Country (الدولة) ---

Email (البريد الإلكتروني) --

Telephone(الهاتف) ---

Fax(الفاكس)---

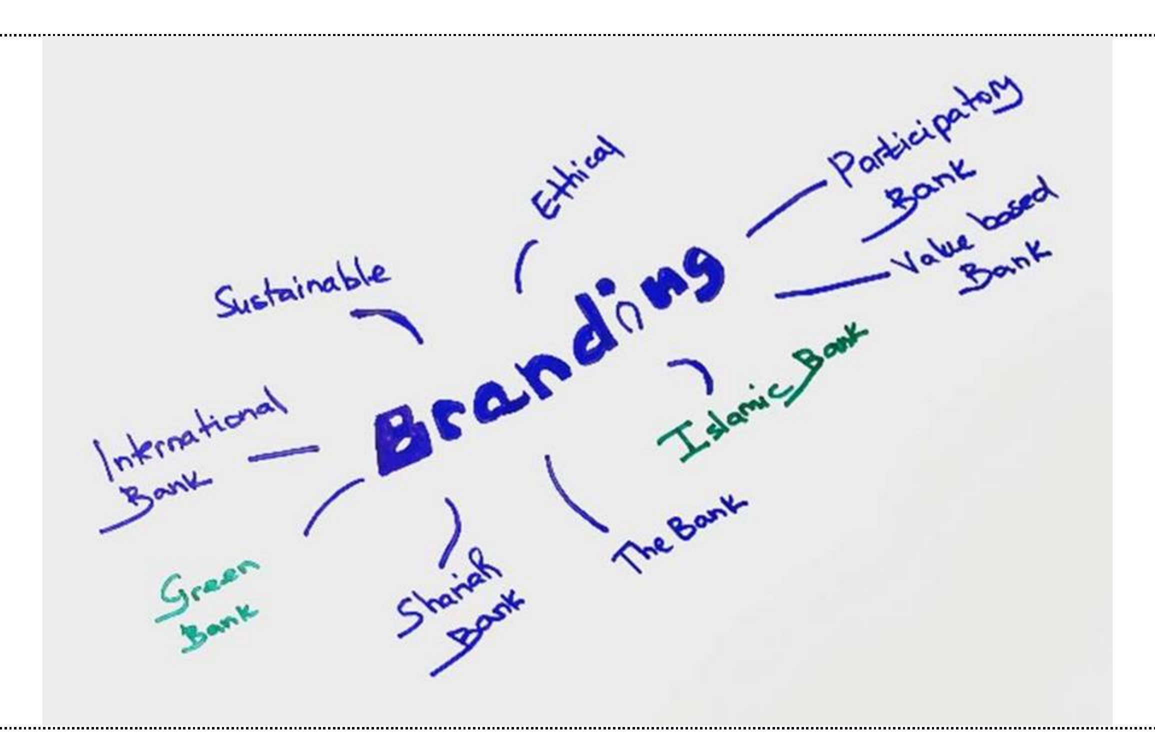
Mobile (الجوال) ---

Promo code (الرمز الترويجي) --

EVENT FEES (Please indicate (X) in the appropriate box)		
	CIBAFI members fee	USD 1,100
	Non-members fee	USD 1,350
	Non-members 2 and above delegates	USD 1,100

PAYMENT DETAILS (Please indicate (X) in the appropriate box)	
	BY CHECK payable to General Council for Islamic Banks and Financial Institutions
	BY BANK TRANSFER Payable to Bahrain Islamic Bank Manama - Kingdom of Bahrain SWIFT Code: BIBBBHBM Account number: 100000012833 IBAN: BH44BIBB00100000012833 Account name: General Council for Islamic Banks and Financial Institutions

Please send the completed form to CIBAFI Secretariat
Tel: +973 17357300 | Fax: +973 1732 4902
E-mail: events@cibafi.org



Get Inspired at CIBAFI Global Forum…

"Branding and Islamic Finance"

Do we need to take conversation of branding in Islamic finance?

Islamic finance has seen a steady growth in recent years not only in Muslim majority countries but has also attracted a great deal of attention from many of the global financial markets. Global investors, regulators, consumers and other market players have realised Islamic financial proposition, especially after the global financial crisis, as an alternate area of finance that provides viable, ethical and value-based financial solutions.
Branding plays a vital role in transmitting these values and core principles while providing the required recognition and reputation for not only individual Islamic financial institutions but also for the industry at large. It forms one of the key components of every business strategy which among others, lowers the acquisition costs of customers, help cross-sell products and services and achieve growth and profitability for the brand.

Why is branding important for Islamic banks?

Building successful and profitable brand names is important for Islamic banks to achieve global competitiveness and be able to stand out and differentiate its products and services from their conventional counterparts, and help maintain and increase stakeholder value. Effective branding of Islamic banks creates and builds trust with both their current and potential customers and is crucial to building a strong and loyal customer base to gain strategic, competitive and economic benefits to the institution.

Successful branding of Islamic banks will not only help understand the underlying Shariah banking principles and its value propositions but also tackle misconceptions about Islamic banking as a business model.

What is the role of CIBAFI in terms of branding in Islamic finance?

CIBAFI Global Forum will discuss this important area as to why and how branding plays a key role in today's financial services scenario and its impact on customers; and examines how Islamic banks can balance modern banking practices with the ethos of Islamic finance.

Renowned industry speakers from branding and Islamic financial industry will discuss strategies to broaden Islamic banks' appeal to customers from all walks of life, irrespective of their faith and affiliation. The current challenges and opportunities that Islamic financial institutions encounter are also examined in achieving their objectives to help provide world-class Shariah compliant financial services and competitive advantage to their customers.

All this and much more at CIBAFI Global Forum: "Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity" | 8- 9 May 2017, Amman, Jordan

Meet the Speakers of the Session:



Hassan Jarrar	**James Packer**	**Marco Lichtfous**	**Jaafar S. Abdulkadir**
Chief Executive Officer	*Managing Director*	*Partner*	*General Manager Islamic Banking*
Bahrain Islamic Bank	Industry	Deloitte Tax & Consulting	Kenya Commercial Bank
Bahrain	*United Kingdom*	*Luxembourg*	*Kenya*

Strategic Partners







Silver Partner	Takaful Partner	Human Capital Partner	In Cooperation with
			

Registration

Please get in touch with CIBAFI Secretariat for any enquiries & registration, at events@cibafi.org; or +973 17357300.

Media Partners





























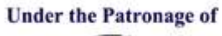






Knowledge Partner











CIBAFI Global Forum

8 – 9 May 2017 | Amman, Jordan

"Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity"



Get inspired at CIBAFI Global Forum…

"The United Nations Development Goals"

The need for a discussion of UN development goals and Islamic finance

With increasing focus on social and sustainability criteria in the financial realm, there is an equally increasing need for awareness and information sharing on ways and means to implement them. It is a fact that there is a strong parallel between the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs) and Maqasid al Shariah which form the basis for Islamic finance industry that aims to create a sustainable, equitable, and socially responsible financial industry. The SDGs play an important role in promoting a safe and secure future that brings peace, prosperity, opportunity and equal rights for people of all walks of life. Islamic finance with its precepts and principles has a firm foundation and an important contributing role to play in achieving these mutual goals.

How can Islamic finance support the UN development goals?

Islamic Finance has the potential to play a transformative role in supporting the implementation of UN development goals which require greater collaboration to explore newer approaches in the light of current realities and to strengthen areas of partnerships among the financial industry

stakeholders. This is required in order to define, plan, engage, and deliver on these goals. As an industry, Islamic finance helps stimulate economic activity and entrepreneurship towards tackling poverty, inequality, and promote fairness, financial and social stability, and achieve a comprehensive objective of sustainable development.

How can CIBAFI facilitate the discussion?

CIBAFI Global Forum, this year will discuss among others, areas of Islamic finance industry that are aligned with the global development goals such as re-distributive channels such as Waqf, Qard Hasan, Zakat institutions and deliberate on strategies that play and important role in social protection and transformation. The Forum will also explore strategies for effective and efficient mobilisation of capital for the benefit of the real economy, which in-turn help achieve sustainable development for the economy. The Forum will discuss Maqasid Shariah and its interlinkages with the UN development goals to unlock potential of Islamic financial industry in achieving its goal of being a socially responsible industry. Renowned experts both from inside and outside of the Islamic financial industry will throw light on proven practices and strategies for Islamic finance to help achieve a holistic sustainable development for the economies.

Islamic finance has the potential to play a transformative role in supporting the implementation of UN development goals which require greater collaboration to explore newer approaches in the light of current realities

All this and much more at CIBAFI Global Forum: "Essential Renovation of Banking Practices Towards Resilience and Shared Prosperity" | 8- 9 May 2017, Amman, Jordan

Strategic Partners







Silver Partner **Takaful Partner** **Human Capital Partner** **In Cooperation with**







Registration

Please get in touch with CIBAFI Secretariat for any enquiries & registration, at events@cibafi.org; or +973 17357300.

Media Partners



Knowledge Partner



تحت رعاية



تنظيم



General Council for Islamic Banks and Financial Institutions

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

CIBAFI

15th ANNIVERSARY 2001 - 2016

المؤتمر العالمي للمجلس العام

٨ - ٩ مايو ٢٠١٧ | عمان ، المملكة الأردنية الهاشمية

التجديد الأساسي في الممارسات المصرفية نحو تحقيق الرخاء الاقتصادي والمتانة المصرفية



شارك في المؤتمر العالمي للمجلس العام وكن جزءاً من أهم منصات التغيير الإيجابي في صناعة التمويل الإسلامي

نتطلع إلى رؤيتكم في المملكة الأردنية الهاشمية

الشريك الاستراتيجي







الشريك الفضي



شريك التكافل



شركائنا الإعلاميون









الشريك المعرفي



للتسجيل في المؤتمر، الرجاء مراسلتنا على البريد الالكتروني events@cibafi.org

للشراكة، الرجاء مراسلتنا على البريد الالكتروني sponsorship@cibafi.org أو على هاتف رقم : ١٧٣٥٧٣٨٠ ٩٧٣ +